Dewa Eka Prayoga
Founder & CEO Billionaire Coach

7 KESALAHAN FATAL PENGUSAHA PEMULA

JANGAN DULU BUKA BISNIS, SEBELUM TAHU HAL INI

AWAS !

Bukan buku Motivasi, Bukan buku Inspirasi, tapi buku

INTROSPEKSI.

Apakah Anda benar-benar SIAP Jadi PENGUSAHA???

PERINGATAN !

Tak ada yang lebih mulia antara PENGUSAHA dan KARYAWAN kecuali ketaqwaannya kepada Allah SWT

Buku ini adalah kado kecil ayah untuk dede Nabila
(anak pertama kami)

Testimoni

Dewa Eka Prayoga is a young man. He has the desire to share his knowledge and experience. This book is written from the heart. Any book that is written from the heart is definitely worth reading. I'm sure every "wanna-be", "already" and even "established" entrepreneur will find some useful and timely reminders from this book.

James Gwee

Indonesia 's Favourite Seminar Speaker & Trainer, Author of 10 National Best Selling Books

Jika 50% saja Pengusaha pemula Membaca Buku ini dan Mengikuti Nasihatnya, Kegagalan Bisnis pemula bisa dihindari.

Tom MC Ifle

Indonesia's #1 Success Coach, CEO Top Coach Indonesia, Best Selling Author

MENGENAL Dewa Eka Prayoga, AKAN membuat Anda jadi PINTAR. MEMBACA Buku Dewa Eka Prayoga, AKAN membuat Anda CERDAS, MEMPRAKTEKAN isi Buku #7KesalahanFatalPengusahaPemula, AKAN membuat Anda BERUNTUNG. TRUST Me.. It (Will) Works for YOU.

Ali Akbar @PakarSEO

Penggagas @IlmuOPTIMASI, Pendiri Komunitas #OPTIMIZer di Indonesia

Ha..ha..ha.. Semua kesalahan saya dalam Membangun Bisnis dibahas semua di buku ini. Andai saja Saya menemukan Lebih Awal buku ini….
Baca! Dijamin GAGAL MISKIN!!!

dr. Andhyka Sedyawan @AmazingMentor

Amazing Life Coach

Pengusaha banyak belajar dari kesalahannya sendiri, Pengusaha sukses lebih tertarik meminjam dari pengalaman gagal orang lain. 7 pengalaman tersebut ada dalam buku ini.

Bong Chandra

Entrepreneur , Best Selling Author

Buku ini memang bercerita tentang kebangkrutan usaha yang pernah dialami penulisnya tetapi bila Anda baca seksama, buku ini membuat Bisnis Anda Tumbuh dengan Pondasi yang kuat. Bacalah agar Anda tak menyesal menjadi Pengusaha.

Jamil Azzaini

Inspirator SuksesMulia, Penulis Buku Best-Seller

"Straight to the point"….! Kata itu barangkali paling pas untuk Buku 7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula. Lembar demi lembar Buku ini akan mengasah kepiawaian Anda untuk menjadi Pengusaha Sukses, karena di dalamnya dibahas secara detail mengenai rambu-rambu berbisnis yang aman berdasarkan pengalaman nyata dan fakta di lapangan. Buku Ini Merupakan Buku Wajib Bagi Para Pengusaha!!!

Hendy Setiono

CEO Baba Rafi Enterprise, Asia's Top 10 Young Entrepreneur

Pengusaha Cerdas itu selalu Merasa Bodoh hingga terus mau BELAJAR! Baca buku ini… Rock!!!

Saptuari

Creative Socialpreneur, Owner Kedai Digital dan Jogist

Buku ini bisa menjadi rambu-rambu bagi pengusaha. Dan gagasannya terlahir dari pengalaman pribadi penulis dan orang-orang sukses lainnya. WAJIB DIBACA!

Hamzah Izzulhaq

Entrepreneur Remaja Terbaik Versi Ciputra, Author Of #CEO19 Book , CEO Hamasa Indonesia Corp

Buku ini BERBAHAYA! Namun LEBIH BERBAHAYA lagi jika Anda tidak membaca dan memiliki bukunya. Buku Wajib bagi Anda sebagai Kompas sekaligus Muhasabah sebelum Memulai Bisnis.

Abdul Hakim El-Hamidy

Writing Provokator, Spiritual Motivator Indonesia

Bisnis itu tak semudah yang didengar, pun tak sesulit yang dibayangkan. Selain hati, juga butuh hati-hati seperti apa yang dituliskan dalam buku ini.

Aryo Diponegoro

Owner Yuk Bisnis Properti

Pengalaman adalah guru yg baik tapi pengalaman orang lain adalah guru yang TERBAIK. Baca & Praktekkan isi buku ini sekarang, maka Bisnis Anda akan mengalami Percepatan.

Jafrial Jasman

Pengarang Buku 99 Detik Jadi Pengusaha & Buku Sepasang Bidadari

Jangan dulu buka bisnis sebelum baca buku ini! Buku hasil pengalaman sahabat saya ini berisi hal penting yang harus dibaca semua calon Pengusaha. Action memulai bisnis itu bagus, tapi jika ingin berkembang dan bertahan lama, HARUS baca buku ini.

Hermas Puspito

CEO Ednovate, Marketing for Entrepreneur

Buku ini bisa dijadikan "PETA" para calon pengusaha untuk membangun bisnisnya agar dapat meminimalisir kegagalan.

Reza "AXL29" Nurhilman

CEO PT. Maicih Inti Sinergi & Founder Sinergy Land Property

Kalau anda GAGAL BELAJAR dari 7 Kesalahan Fatal pada buku ini, dijamin anda akan BERTEMU KEGAGALAN BESAR dalam bisnis anda sendiri!"

@MotivaTweet

Kompor Entrepreneur, Penulis Best Seller "Kicauan Si Burung ZUPER!"

Saya menikmati lantunan setiap bab buku ini. Wajib pake banget dibaca oleh semua calon pengusaha terutama yang masih muda dan masih suka Galau.. Biar nggak tersesat dan tahu arah jalan pulang.. hehe

Abay Motivasinger

Motivasinger, Song Writer

Ada banyak pelajaran yang bisa kita peroleh dari kesalahan yang kita lakukan sendiri. Ada lebih banyak pelajaran yang bisa kita peroleh dari kesalahan orang lain, tanpa perlu mengulang kesalahan yang sama. Harga buku ini setidaknya lebih murah daripada kita melakukan sendiri aneka kesalahan yang dipaparkan. Orang bijak belajar menjadi lebih baik dari kesalahan yang dilakukan. Orang bodoh terus melakukan kesalahan tanpa perbaikan.

Zainal Abidin @jayteroris

Direktur Social Entrepreneur Academy, Headmaster SekolahMonyet.com

Gileeeeeeee!! Di usia 21 tahun seorang Dewa Eka Prayoga telah mengalami asam garam dunia bisnis dan semuanya ia tuangkan secara jelas di buku 7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula. Buku ini patut dijadikan kitab yang wajib dipelajari oleh seluruh pengusaha pemula agar tidak salah ambil keputusan dalam berbisnis. Saya pribadi pun belajar banyak sekali dari buku ini yang pastinya akan saya terapkan untuk bisnis bisnis saya. Dewa ini Brad Sugar nya Indonesia!

Yasa Singgih

President Billionaire University, Juragan Ini Teh Kopi

Jika Anda bertanya kepada saya, siapakah Pelatih Bisnis yang saya rekomendasikan untuk Meroketkan Bisnis Anda? Saya akan merekomendasikan sahabat saya Dewa Eka Prayoga. Bukan hanya pengetahuan bisnis yang Dewa miliki, tetapi pengalaman nyata dalam berbisnis yang tidak ternilai yang mampu meroketkan Bisnis Anda ke arah yang lebih baik.

Yeheskiel Zebua

Inspirator, The Youngest Certified Guerrilla Marketing Coach in The World

Gagal dalam bisnis itu biasa, tetapi belajar dari kegagalan bisnis itu baru luar biasa. Saya pernah berkali-kali gagal dalam bisnis, dan itulah pembelajaran yang luar biasa. Kabar baiknya, belajar dari kegagalan itu tidak harus Anda alami sendiri, mas Dewa Eka Prayoga dengan sangat gamblang menggambarkan berbagai kesalahan bisnis yang harus dihindari oleh pengusaha, agar bisnis bisa naik kelas. Ini buku panduan anti gagal yang sangat baik buat Anda. Beli, Baca, Praktekkan!

Akbar Zainuddin

Penulis Buku Best Seller "Man Jadda Wajada"

Saya menerawang ke masa lalu ketika membaca buku 7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula, sambil membayangkan buku ini telah ada 20 tahun yang lalu. Ya, jika buku ini sudah terbit dan saya baca 20 tahun yang lalu, bisa jadi saya tidak mengalami hal-hal yang sangat menyakitkan dalam perjalanan saya membagun bisnis. Karena ketiadaan petunjuk yang ada di buku ini, saya melakukan kesalahan fatal yang berakibat bubarnya usaha yang saya bangun ketika pada awal-awal membangun bisnis. Kendati secara materi bisa saya tanggulangi, namun secara emosional permasalahan yang ditimbulkannya belum selesai sampai sekarang. Saya harus mengakhiri hubungan bisnis bersama sahabat-sahabat dengan situasi yang tidak menyenangkan. Hubungan kami yang pada awalnya sangat mesra, kini renggang dan bahkan cenderung tidak saling percaya satu sama lain. Retaknya hubungan ini sangat berarti bagi saya. Karena bagi saya hubungan persahabatan jauh lebih bernilai daripada uang. So... Sahabat bacalah buku "7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula" ini sebelum Anda memulai bisnis. Jangan sampai Anda kehilangan segalanya di kemudian hari. Uang dan persaudaraan sangat penting untuk Anda jaga!

Samsul Arifin

The 1st Syariah Business Coach in the World

Ketika iklim berbisnis dan berinvestasi lagi booming di Indonesia, dan rombongan pebisnis baru bergerak menjadi 'amphibi' (orang kantoran yang nyambi berbisnis) atau pebisnis 'full timer', kekeliruan massal yang terjadi adalah berbisnis jadi gerakan yang menabrak segala hal.

Seolah harus penuh guncangan pindah kapal. Atau seperti membabi buta menabrak tembok tebal. Tembok tebal adalah representasi pembatas dua dunia yang sama sekali berbeda. Padahal memulai bisnis tetap bisa rasional dan berproses secara gradual, bisa saja melangkah, mundur, mencoba dan mungkin gagal. Termotivasi, jatuh dan bangkit lagi. Sebagaimana bidang kehidupan lain : karier sebagai karyawan, kehidupan keluarga dan berumah tangga, hubungan dengan masyarakat sekitar, semua mengalami pasang surutnya. Demikian juga bisnis. Tak perlu ditakuti atau bahkan terlalu berani. Santai dan 'cool' saja. Buku ini akan membantu pembaca, terutama membekali pebisnis pemula mempunyai sikap, cara pandang dan 'skill set' yang diperlukan untuk mengawali bisnis yang sukses

Endy J. Kurniawan

Penulis buku National Best Seller Think Dinar & Think Gold, Founder dan Owner Distributor Emas Nasional @salma_dinar

Berbisnis ibarat menyetir mobil, pandangan selalu ke depan dan menginjak gas untuk maju sambil sekali-sekali melihat kaca spion dan menginjak rem supaya luput dari celaka. Buku ini ibarat spion dan rem itu, menjadi bekal agar tak celaka dalam berbisnis. Pahami dan resapi pembelajarannya.

Badroni Yuzirman

Founder Komunitas TDA, Owner ManetVision

Di Indonesia saat ini sangat banyak motivator kewirausahaan yang pandai memberikan motivasi kepada orang lain untuk berani action. Namun masih jarang yang bisa memberi rambu-rambu supaya orang tidak sekedar action, tapi juga mampu bertindak dengan benar dan bertanggungjawab. Buku yang ditulis Kang Dewa mampu memberikan keduanya.

Fauzi Rachmanto
Presiden TDA Indonesia

Karya Dewa Eka Prayoga ini menyajikan hal-hal yang LUAR BIASA. Pertama, penuh dengan gagasan dan pengalaman yang membumi sehingga mudah dipahami dan dipraktekkan. Kedua, keberanian yang langka untuk menyampaikan kesalahan-kesalahan yang pernah dialami. Anda tentu setuju kesuksesan tidak hanya diperoleh dari melakukan hal yang benar tetapi juga perbaikan-perbaikan dari kesalahan. Sisanya, segera Baca dan Praktekkan isi buku ini jika ingin jadi Pengusaha Sukses!

Yosandy LS

Grapho Business Coach

Buku Wajib baca buat calon pengusaha. Kesalahan dan Kegagalan penulis bisa jadi pengalaman berharga buat calon pengusaha biarnggak terulang lagi.

Jody Brotosuseno

Owner Waroeng Steak & Shake

7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula adalah sebuah curahan pikiran seorang yang pernah berbuat salah. Dia ingin Anda tidak mengulangi kesalahan yang ia perbuat, maka buku ini lahir atas nama cinta ke sesama, agar sahabat yang memulakan bisnis, tak perlu jatuh ke lubang yang sama. Hadirnya buku ini ke tangan Anda, bukanlah kebetulan, kehadiran buku ini adalah bukti Allah mencintai Anda, Allah berkehendak untuk menuntun langkah bisnis Anda kejalan yang benar.

Rendy Saputra

Grand Master Muda Mulia

Setiap pebisnis pemula wajib baca buku ini.Singkat, padat, jelas dan mudah dimengerti. Recommended Book! Buku ini mengajarkan pengusaha tidak hanya ACTION, tapi harus diimbangi dengan ILMU serta harus menikmati PROSES perjalanan bisnis agar terus maju. Thank you Mas Dewa, ditunggu buku-buku selanjutnya!

Jenka Putra

Owner Jenka Photography

Saya baca-baca, buku ini beneran nonjok dari sana sini. Buat yang mau memulai bisnis, harus baca deh, wajib! This is one of the best business book. Gak banyak jual dan ngumbar impian, isinya sangat riil.

Surya Kresnanda
Learning Specialist

Ini buku daging semua. Pengalaman pahit membangun bisnis telah membawa Mas Dewa melahirkan resep-resep jitu tidak sekedar teori dan kulitnya saja. Saluut..!!

Sofie Beatrix
WriterPreneur, Owner ASA Mediamu

Saya sampai 3 kali mengulang membaca untuk memberi komentar terhadap "Kitab Kanan" Bung Dewa Eka Prayoga. Bahasanya tegAS, lugAS, dan bebAS mengalir sehingga enak dibaca dan wajib (dimiliki) para pengusaha pemula. Isinya sangat berbobot dan "high-touch" sebab diilhami 100% dari pengalaman (jatuh - bangun) sang penulis yang akhirnya membuktikan dirinya sebagai super young entrepreneur, milyarder, dan rightspeaker saat ini. It's the moost right book for right entrepreneurs – read it!"

Kapten Sar
Navigator dan Pembicara Otak Kanan di Asia, Penulis buku mega best seller Beyond Success Inspiration (BSI), Pembicara seminar motivasi dengan total audiences terbanyak 18.500 orang di Istora Senayan Jakarta 2011 dan 2012 (Rekor MURI)

Buku ini adalah sekolah praktis bagi para pengusaha pemula. Sudah saatnya meninggalkan pepatah, "Pengalaman adalah guru yang terbaik". Sudah saatnya menggantinya dengan "Pengalaman orang lain adalah guru yang terbaik", dan buku ini adalah awalnya. Cerdas dan Tuntas!

Andre Raditya
Penulis Buku Best Seller "Life Signs & The Savior", Founder HuluHilirHalal.com

Buku ini berhasil menangkap perhatian saya, karena Buta Finansial memang salah satu kesalahan terbesar yang dilakukan seorang Pengusaha. Bisnis dimulai dengan *passion*, tapi akan *long last* dengan keuangan yang tertata. Bacalah buku ini jika Anda setuju menjadi Pengusaha yang Sukses dan Bertahan!

@PritaGhozie

Chief Financial Planner ZAP Finance, Penulis Buku "Make It Happen!"

Sukses dan gagal selalu meninggalkan jejak. Sahabat saya Dewa Eka Prayoga begitu cerdas merekam jejak-jejak itu sehingga menjadi sebuah kitab kitab yang bisa jadi panduan buat siapapun yang mau mulai usaha, bahkan yang usahanya sudah jalanpun pasti manggut-manggut baca buku ini. Maju terus Entrepreneur Indonesia! Salam Pecel Lele…

Rangga Umara

Founder Pecel Lele Lela

Luar Biasa! Buku 7KFPP mendobrak ilmu memulai usaha, tips-tipsnya patut dipraktekkan agar pemula tidak terjerumus berulang kali ke lubang yang sama. InsyaAllah buku ini sangat bermanfaat bagi pembaca para pengusaha yang mau memulai bisnis

Riezka Rahmatiana

Owner "Jasmine" Pisang Ijo

Ini baru disebut Buku Dagingnya calon Pengusaha dan Pengusaha Pemula. Bukan sekedar motivasi, tapi teknis yng sangat perlu diketahui. Saya ngangguk-ngangguk baca buku ini!

Jaya Setiabudi

Penulis Best Seller "The Power of Kepepet dan Kitab Anti Bangkrut", Owner YukBisnis.com

Terima kasih untuk…

- Allah SWT, berkat izin dan inayah-Nya saya mampu menyelesaikan buku ini tepat waktu.
- Rasulullah SAW, yang menjadi suri tauladan hingga akhir hayat nanti.
- Ibuku tercinta, Devi Aristi Handayani, yang selalu mendukung saya untuk selalu menjadi anak yang terbaik dan mendoakan saya untuk selalu mendapatkan yang terbaik.
- Ayahku tercinta, Dedi Rahman Legiman, semoga Allah menempatkan engkau pada tempat yang tepat di alam sana.
- Istriku tercinta, Wiwin Supiyah, yang telah banyak membantu saya dalam menemukan berlian diri saya, mendampingi saya saat senang maupun sedih, dan selalu memberikan dorongan kepada saya untuk terus berkarya.
- Tim Billionaire Coach, mas Mirza dan kang Rizal yang selalu mendukung saya demi tercapainya misi mulia kita bersama.
- Mentor sekaligus sahabat baik saya, kang Rendy Saputra, berkat bimbingan, pelajaran, dan pengalaman hidupnya, saya mampu menjadi lebih dewasa dan tegar dalam menghadapi ujian hidup.
- Guru kehidupan saya, pak Jamil Azzaini dan pak Heppy Trenggono yang telah mengajari saya banyak hal sebagai bekal mengarungi kehidupan terutama mengenai hasrat saya di dunia training dan bisnis.
- Sumber inspirasi dan wawasan saya, Anthony Robbins, Keith J. Cunningham, Robert T. Kiyosaki, Donald Trump, Bradley J. Sugars, Brian Tracy, Zig Ziglar, Adam Khoo, James Gwee, Tung Desem Waringin, Mario Teguh, Ippho Santosa, Tom MC Ifle, Ongky Hojanto, Bong Chandra, Jaya Setiabudi, Felix Siauw, dan Ust. Yusuf Mansur, berkat pemikiran dan buku-buku karyanya yang luar biasa, pikiran saya menjadi terbuka.
- Anda, para pembaca buku ini, yang telah menginvestasikan uang dan waktunya untuk membaca buku ini. Semoga buku ini dapat membantu Anda untuk menjadi pengusaha yang LUAR BIASA. Aamiin....

Kata Pengantar

Merry Riana

Motivator Wanita No. 1 di Indonesia & Asia, The Most Powerful Women of 2012

Buku 7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula karya Dewa Eka Prayoga ini menarik sekali untuk dibaca, baik bagi Anda yang baru mau memulai bisnis ataupun sudah memulainya. Buku ini bisa menjadi panduan perjalanan Anda dalam berbisnis. Ada banyak tips dan kiat-kiat khusus, yang bisa jadi belum pernah Anda dapatkan.

Berbisnis itu seperti naik perahu ke seberang sungai. Anda bukan hanya perlu perahu untuk mengantar Anda ke seberang, tapi Anda juga perlu dayung kayu sebagai alat untuk melajukan perahu Anda. Begitu juga dengan tujuan buku ini ditulis, yang saya yakin akan dapat mengarahkan Anda, agar dapat berbisnis dengan cermat. Saya selalu percaya bahwa jika Anda tahu apa tujuan Anda dan Anda tahu bagaimana cara meraihnya, maka Anda akan berhasil membuat hal tersebut menjadi kenyataan. Baca buku ini, perjuangkan mimpi Anda, dan berkaryalah untuk negara kita tercinta. Indonesia, Pasti Bisa!

Daftar Isi

KECELAKAAN BISNIS

Kalau buku lain menunjukkan bagaimana meraih kesuksesan dalam bisnis, maka buku ini akan menjadi ‘rambu-rambu’ bagi Anda yang benar-benar serius menjadi PENGUSAHA. Bukan bermaksud menakut-nakuti, tapi sebagai bukti saya mencintai Anda. Saya tidak ingin Anda melakukan kesalahan-kesalahan yang telah banyak orang lakukan di luar sana, hingga banyak menimbulkan dampak buruk dalam bisnis dan kehidupannya. Saya menyebutnya sebagai **KECELAKAAN BISNIS…**

Sebagian besar kecelakaan mobil bukan karena gasnya yang tidak jalan, melainkan karena remnya yang blong, atau karena tidak mengikuti rambu-rambu…

Karena terlalu semangat menancap gas, seringkali kita lupa mengerem dan melanggar rambu-rambu yang ada, hingga pada akhirnya terjadi kecelakaan dan memakan banyak korban. Begitupun dalam bisnis, tanpa tahu kapan harus mengerem dan tidak taat pada ‘rambu-rambu’ yang ada, bisa jadi Anda mengalami kecelakaan bisnis. Hati-hati, jangan sampai itu terjadi.

Hikmah Dibalik Kisah

Mengawali buku ini, saya mengajak Anda menyimak kisah seorang anak muda yang sangat ambisius untuk menjadi seorang pengusaha. Begini ceritanya…

- Sejak SMA, ia sudah gemar membaca buku-buku motivasi dan bisnis. Seringkali ketika ujian bukan buku matematika atau IPA yang ia bawa, tapi justru malah buku motivasi dan bisnis.
- Awal masuk kuliah, ia sudah mulai melamar pekerjaan di beberapa perusahaan. Sempat ditolak oleh empat perusahaan, akhirnya ia diterima di perusahaan yang kelima. Ia bekerja sebagai guru honorer di salah satu bimbingan belajar di kotanya.
- Satu tahun bekerja, membuat dirinya tak puas dengan penghasilannya. Ia putuskan jadi pengusaha. Diawali dengan berdagang buku, membuka bimbingan belajar sendiri, bergabung dengan Event Organizer, bahkan MLM. Semangat usahanya semakin berkobar.
- Di semester 3 kuliah, ia sudah sering diundang oleh kampus-kampus untuk memberikan seminar dan training motivasi. Orang-orang menyebutnya sebagai Motivator Muda. Tak jarang karena hal ini ia bisa keliling-keliling Indonesia secara GRATIS hanya untuk menginspirasi kawan-kawan muda di Indonesia.
- Di usia 20 tahun, bisnisnya semakin besar, sampai-sampai mampu ia tinggalkan. Bisnisnya jalan, ia jalan-jalan. Ia hanya fokus membangun jaringan dan membuat sumber penghasilan di bisnis lain.
- Di usia 21 tahun, penghasilannya sudah di atas 9 digit dan mendapatkan 1 Miliyar pertamanya. Lalu ia memutuskan untuk segera menikah untuk menyempurnakan agamanya.

Sepintas perjalanan hidup anak muda ini begitu lancar-lancar saja, tak ada masalah, tak ada rintangan. Tapi coba tebak, apa yang terjadi beberapa hari setelah menikah? Ujian pertama menempa kehidupan anak muda ini. Apa itu?

- Persis 18 hari setelah menikah, ia mendengar kabar bahwa dirinya harus menanggung kerugian bisnisnya sebesar Rp 7,7 Miliyar.
- Semua bisnisnya ditutup untuk bisa menutupi kerugian tersebut.

- Aset pribadi seperti mobil dan barang-barang berharga lainnya terpaksa dijual untuk menutupi kerugian tersebut.
- Tabungan untuk cita-citanya di masa depan terpaksa dicairkan untuk bisa membayar kerugian tersebut.
- Alhasil, selama 3 bulan lebih anak muda ini dihantui dengan ketakutan, disalah-salahkan, dan dikejar-kejar investor yang terus menuntut ganti rugi.

Naas sekali nasib anak muda ini. Sebagian dari Anda mungkin kasihan melihat penderitaan anak muda tersebut. Sebagian lagi mungkin tidak, karena mengaggapnya hanya sebuah kisah. Tapi sayangnya, kisah ini nyata. Karena anak muda yang ada dalam kisah tersebut adalah diri saya sendiri, **Dewa Eka Prayoga….**

Menulis Karena Miris

Saya menulis buku ini bukan karena terpaksa, tapi murni karena hanya ingin berbagi. Saya menulis karena miris. Ternyata, saya bukan satu-satunya pengusaha yang mengalami kerugian bisnis sebesar itu, masih banyak lagi pengusaha yang mengalami kerugian bisnis lebih besar daripada saya.

Suatu ketika saya memutuskan mengikuti workshop yang diselenggarakan oleh IIBF dengan pembicara yaitu Pak Heppy Trenggono, temanya adalah *How to Be Debt Free*. Tentu dari judulnya saja Anda pasti sudah bisa menebak, kira-kira pesertanya seperti apa. Ya, betul sekali, orang-orang yang datang pada workshop ini adalah orang-orang yang bermasalah, terutama masalah hutang dan finansial. Ternyata benar, hutang mereka bermacam-macam, mulai dari 3 juta, 10 juta, 50 juta, 100 juta, 300 juta, 1 miliyar, 5 miliyar, 8 miliyar, 26 miliyar, bahkan di atas 50 miliyar pun ada. Naudzubillahi mindzalik…

Hingga pada akhirnya saya menyimpulkan bahwa ada yang salah dengan pola wirausaha di Indonesia ini. Banyak kesalahan-kesalahan yang terulang, terpolakan, dan itu nyata adanya. Hanya saja jarang orang menyadarinya, karena tak ada orang yang mengingatkannya. Maka disini tugas saya adalah untuk mengingatkan Anda.

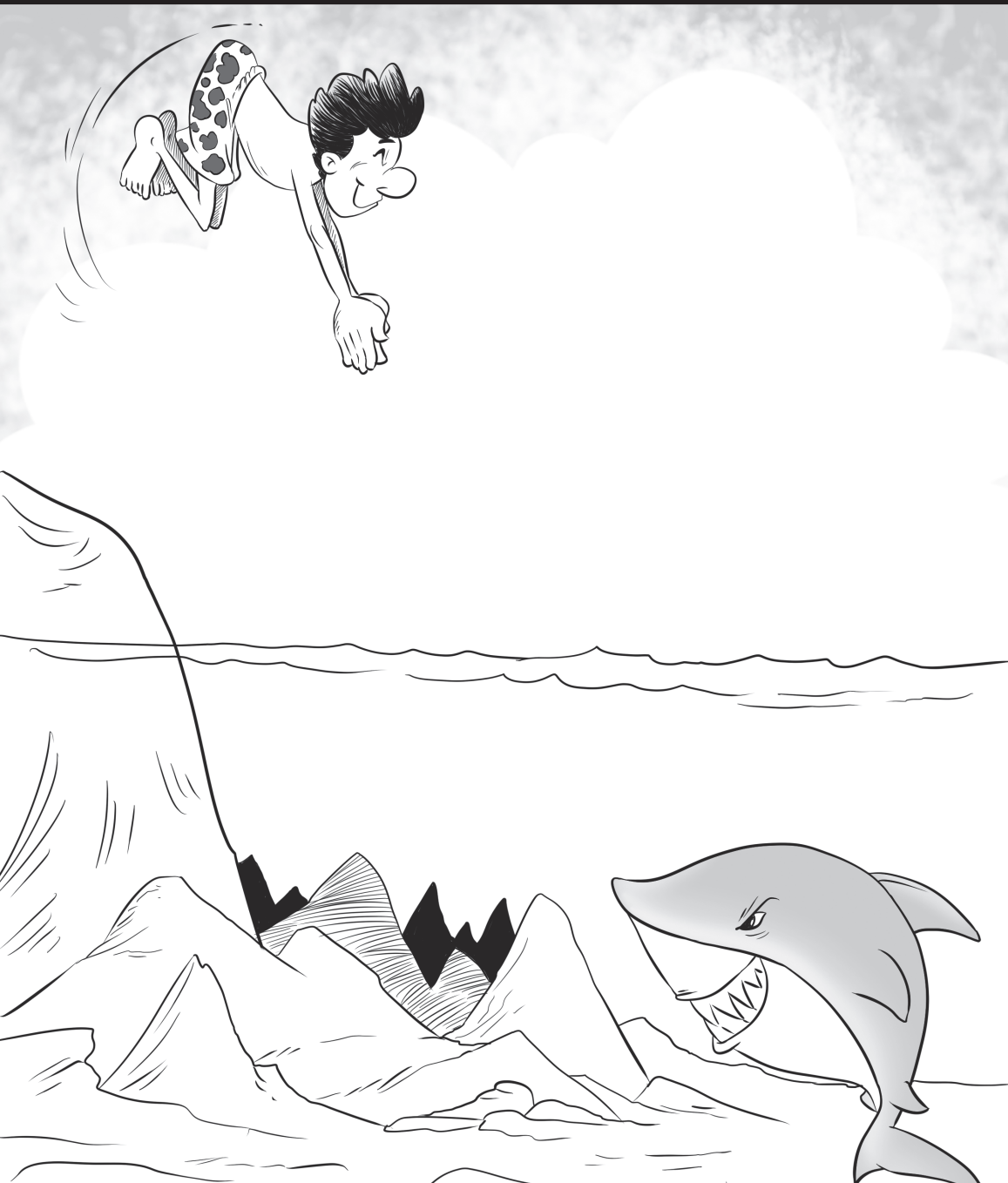
Atas dasar itulah saya menulis buku ini. Isi buku ini nyata dan fakta karena ditulis berdasarkan PENGALAMAN dan PENGAMATAN saya di lapangan.

Setelah saya amati, ternyata ada 7 Kesalahan Fatal Pengusaha yang terlupakan, yang seringkali terjadi pada pengusaha-pengusaha pemula pada umumnya, diantaranya:

1. Asal Action
2. Ikut-Ikutan
3. Gampang Percaya
4. Ingin Cepat
5. Banyak Gaya
6. Mudah Hutang
7. Buta Finansial

Mari kita bahas satu per satu….

7 KESALAHAN FATAL PENGUSAHA PEMULA

Kesalahan #1
ASAL ACTION

"Banyak action itu bagus. Tapi kalau asal action saja tanpa ada ilmu-nya, sama saja dengan bunuh diri"

Ada yang bilang, katanya berbisnis itu seperti :

- Masuk kamar mandi. Nggak usah banyak berpikir nanti mau apa disana, yang penting masuk aja dulu, kalau sudah di dalam, Anda mau sikat gigi, tinggal ambil. Mau sabunan, tinggal ambil. Mau buang air besar, tinggal jongkok, dan seterusnya.
- Ada juga yang bilang bahwa bisnis itu seperti berenang. Kalau mau belajar berenang nggak usah banyak teori, langsung aja jebur!! Nanti juga bisa sendiri.
- Ada lagi yang bilang bahwa bisnis itu kaya belajar karate. Kalau mau bisa karate nggak usah banyak baca buku, perbanyak aja latihan. Letakkan tumpukan genteng di depan, dess!!! Patah…

Tidak ada yang salah dengan analogi di atas, memang demikian. Yang jadi masalah adalah ketika kita menelan mentah-mentah analogi tersebut. Yang terjadi adalah:

- Pas masuk kamar mandi, di kamar mandi nggak ada apa-apa. Air nggak ngalir, sabun nggak ada, sikat gigi nggak ada, handuk nggak bawa. Kan masalah…
- Pas jebur tuk berenang, boro-boro bisa renang, yang ada malah kelelep. Kan bisa mati…
- Pas coba patahkan tumpukkan genteng yang ada di depan, bukan gentengnya yang patah, tapi malah tangan kitanya yang patah. Kan sakit…

Ini semua bisa saja terjadi karena satu hal, yaitu ASAL ACTION…

Misalnya…

Ketika Anda jalan-jalan di sebuah toko buku, Anda mengambil salah satu buku tentang bisnis, Anda baca tulisan yang isinya seperti ini…

Pernahkah Anda merasakan saat dimana Anda ingin hidup lebih bebas? Anda tidak ingin terikat waktu dan terikat uang? Anda ingin uang mengalir begitu saja ke kantong dan rekening Anda? Sampai akhirnya Anda butuh satu kata yaitu "FREEDOM". Anda BUTUH KEBEBASAN!

- Bebas waktu agar bisa berbagi dengan orang lain kapan saja dan dimana saja, tanpa beralasan, 'SIBUK!'
- Bebas waktu agar bisa berkumpul dengan keluarga dan sahabat, tanpa beralasan, 'SAYA TIDAK ADA WAKTU!'
- Bebas waktu agar bisa menyalurkan hobi sesering mungkin, tanpa beralasan, 'SAYA HARUS KERJA!'
- Bebas uang agar bisa hidup berkecukupan, bukan hanya 'terlihat kaya', tapi benar-benar kaya
- Bebas uang agar bisa mandiri, tidak merepotkan orang tua, dan membahagiakan banyak orang
- Bebas uang agar bisa membeli dan memiliki apapun yang saya mau, dll.

Oleh karena itu, segera beralihlah jadi PENGUSAHA. Agar Anda bisa BEBAS WAKTU dan BEBAS UANG!!

Pertanyaan saya, apa reaksi Anda setelah membaca buku tersebut? Bagaimana perasaannya?

Banyak sekali buku-buku motivasi yang bertujuan merangsang pembacanya untuk jadi pengusaha. Tapi tidak jarang isinya hanya memaksa pembaca untuk menjadi pengusaha sesuai dengan keinginan penulis. Ini tidak salah, sah-sah saja, karena memang begitulah perannya. Yang jadi masalah adalah ketika para penulis hanya memberikan motivasi dan inspirasinya saja, tanpa memberikan ilmu-ilmu bisnisnya. Kita bisa salah kaprah, bisa jadi kita asal action…

Kompor Motivator

Apakah Anda termasuk orang yang memutuskan jadi pengusaha karena kompor dari Motivator?

Sebagian dari Anda mungkin adalah penggemar buku bacaan bisnis, sebagian lagi mungkin *Ahlul-Workshop* (sebutan untuk orang-orang yang sering mengikuti Workshop). Tapi berhati-hatilah, bisnis tak selalu berujung manis, seperti yang sering diceritakan saat seminar-seminar.

Para motivator yang membawa semangat entrepreneur tidaklah salah. Justru ini menjadi bahan bakar utama agar kita memulai dan terinspirasi. Hanya saja, jika kata-kata dari motivator ini ditelan mentah-mentah, jangan berharap kesuksesan akan menghampiri kita, justru malah sebaliknya. Bayangkan saja, kita belum tahu ilmunya, tiba-tiba langsung action, matilah sudah…

Apakah dalam hal ini saya tidak suka dengan para motivator? Tidak… Bahkan sampai sekarangpun orang-orang masih mengenal saya sebagai seorang motivator. Setiap kali saya diberi kesempatan untuk mengisi acara di sebuah tempat tentang semangat entrepreneur, saya selalu mengatakan bahwa cara buka bisnis yang jitu itu yang penting ACTION dulu, lalu setelahnya berpikir. Hingga pada akhirnya Allah benar-benar menguji saya dengan apa yang saya katakan. Alih-alih sukses setelah action, yang ada malah kegagalan demi kegagalan. Mulai sejak itu saya mengubah pemikiran saya bahwa asal action itu salah.

Tak Hanya Action

Apakah Anda berbisnis modal action saja?

Banyak sekali buku-buku motivasi dan seminar-seminar bisnis yang mengompori kita untuk segera action memulai usaha. Katanya, kalau kita ingin kaya, ya jadi pengusaha. Dan kalau ingin sukses buka bisnis, yang penting action! Petanyaannya, ACTION APA??!!! Betul tidak? Anda pun pasti bingung apa yang harus diactionkan. Mungkin dalam benak Anda terlintas:

- Saya harus mulai dari mana?
- Saya bingung mau bisnis apa?
- Saya nggak punya modal
- Saya nggak punya pengalaman
- Saya nggak ada bakat, dsb

Pernyataan-pernyataan di atas wajar adanya. Tapi satu penyebab itu semua, KITA BELUM TAHU ILMUNYA. Maka tugas kita cari tahu ilmunya. Tak hanya sekedar action.

"Jadi Pengusaha itu ada ilmunya. Jangan hanya sekedar action, action, dan action. Asal action hanya akan membuatmu gagal"

Gambler vs Risk Taker

Bukan mau menakut-nakuti, tapi ini nyata. Siapkah Anda kehilangan semua kenikmatan bekerja sebagai *employee* dengan segala fasilitas dan gaji tetap yang sudah pasti tiap bulannya, dan kemudian menggantinya dengan segala ketidakpastian dan penderitaan sebagai seorang pengusaha, terutama di tahun-tahun pertama merintis usaha? Rata-rata pengusaha pemula yang saya temui ternyata tidak memiliki jantung yang cukup kuat untuk menghadapi satu hal ini.

Dulu saya sering mengatakan, "Tidak apa-apa kita berbisnis dan menghadapi risiko yang besar, karena bisa jadi dibalik risiko itu tersimpan rezeki yang besar. Karena Risk = Rizq. Jika Anda action, ya action saja! Tidak usah berpikir ba bi bu. Jika ada risiko yang besar, ambil saja, berani saja! Tak masalah jika harus menggadaikan BPKB motor atau surat rumah, yang penting usaha jalan".

Setelah saya pikir-pikir, saya sadari bahwa memang dalam risiko yang besar terdapat rezeki besar. Tapi menggunakan segala cara dan berani mengambil risiko saja tidak cukup. Orang yang *risk taker* tidak sama dengan orang yang *gambler*.

Risk Taker ≠ Gambler

Bisnis yang berhasil tidak bisa dicapai dengan *gambler*. Kegagalan ini saya alami ketika bisnis *event organizer* (EO). Ekspektasi PJ saya terhadap jumlah peserta dan keuntungannya sangat besar. Sehingga kami berani mengambil partner yang cukup berpengalaman dan meminta bayaran yang besar. Kami pikir, tak masalah minta bayaran besar, toh nanti juga keuntungannya besar. Action sih action, pergi kesana pergi kesini, keluar biaya ini biaya itu, yang penting acara jalan dan dapat untung. Ternyata peserta jauh dari harapan, dan kami pun rugi besar.

Banyak diantara kita tidak bisa membedakan mana *risk taker* dan mana *gambler*. *Risk taker* itu sebelum berbuat sudah ada perhitungannya. Ada impian, ada rencana, ada strategi, ada taktik. Kalau *gambler*, mereka bergerak sesuai emosi dan keinginan mereka. Dan inilah yang sering terjadi di lapangan. Action, action, dan action, akhirnya gagal….

Ada Peluang Bagus, Ambil!

Katanya, seorang pengusaha itu harus peka terhadap peluang. Jika memang ada peluang bagus, AMBIL! Apakah Anda setuju?

Suatu hari Anda ditawari bisnis jual-beli mobil oleh teman Anda. Ia menawarkan margin keuntungan yang tinggi dari setiap unit mobil yang dijual. Akhirnya Anda memutuskan berpartner dengannya. Tugas Anda adalah mencari investor untuk membeli mobil yang sedang dalam keadaan jual butuh. Teman Anda ini memiliki jaringan yang banyak. Dan dia tahu betul tentang dunia permobilan. Suatu ketika, Anda berhasil mendapatkan investor yang cocok. Teman Andapun mencari mobil yang dalam keadaan jual butuh, hingga setelah sekian lama akhirnya teman Anda menemukan penjual mobil tersebut. Anda beritahu investor Anda bahwa sudah ada unit mobil yang siap dibeli, investor Anda bilang bahwa coba Anda terlebih dahulu berikan DP nya, nanti biar saya yang sisanya. Karena Anda merasa bahwa ini adalah peluang bagus, Anda gunakan uang pribadi Anda untuk DP mobil tersebut sebesar Rp 5.000.000. Ketika Anda menghubungi investor untuk minta melunasi, tiba-tiba si investor memutuskan secara sepihak, alias nggak jadi kerjasama untuk investasi di bisnis Anda. Pertanyaan saya, kira-kira, siapa yang harus bertanggung jawab melunasi mobil tersebut? Ingat, uang DP yang sudah masuk tidak bisa dikembalikan. Kalaupun dapat, Anda akan dikenakan *penalty* yang cukup besar.

Seringkali kita mengalami situasi yang demikian. Merasa ada peluang bagus, kita langsung ambil, tanpa pernah berpikir panjang. Inilah yang dinamakan dengan bermain emosi, bukan intelektual.

"Business is not emotional sport, business is intellectual sport"

Sukses, Tapi Nggak Ada Duitnya

Bisnis pertama saya, bimbingan belajar, dibuka dengan bermodalkan BPKB motor Tiger. Benar-benar modal nekad, tanpa banyak basa basi. Karena merasa punya pengalaman menjadi pengajar selama 2 tahun, akhirnya saya putuskan buka bimbingan belajar sendiri. Dari hasil gadai BPKB tersebut, saya dapat modal sekitar 8 juta.

Saya gunakan untuk sewa tempat, beli ATK, gaji pengajar, dan biaya-biaya operasional lainnya.

Tanpa keterampilan bisnis yang mumpuni, saya berhasil membuka bisnis tersebut. Awalnya siswa hanya 7 orang, bulan berganti bulan, tahun berganti tahun, siswanya bertambah hingga 40 orang lebih. Kami hanya menggunakan dua ruangan untuk proses KBM (Kegiatan Belajar Mengajar).

Karena kami hanya fokus melayani siswa-siswa kelas 12 SMA. Singkat cerita, ketika akhir tahun ajaran, mereka berhasil lulus dengan nilai yang sangat memuaskan. Tak hanya itu, mereka pun berhasil lolos seleksi ke perguruan tinggi favorit di Indonesia. Lebih dari 80% siswa kami lolos ke perguruan tinggi impiannya. Ini adalah suatu prestasi bagi kami.

Sukses secara kualitas pencapaian siswa, ternyata tak sebanding dengan kesuksesan bisnis saya. Setiap kali saya cek keuangannya, selalu mengkhawatirkan. Alhasil karena ketidakpahaman akan bisnis, hanya mengandalkan pengalaman kerja dan hobi, bisnis saya ini hanya bisa bertahan sampai dua tahun, setelah itu almarhum, alias tutup. Setelah saya pikir-pikir, inilah kesalahan saya:

1. Nggak punya 3 laporan keuangan (neraca, laba rugi, dan arus kas). Yang dimiliki hanya arus kas saja, hanya keterangan uang masuk dan uang keluar saja. Laporan keuangan lainnya nggak punya, karena nggak paham cara buatnya.
2. Nggak bisa baca angka. Dalam artian, saya tidak bisa membaca cerita dibalik angka tersebut. Saya tidak tahu persis apakah bisnis ini dalam keadaan sehat atau tidak. Yang saya lihat biasanya hanya omsetnya saja, tanpa pernah melihat berapa hutangnya, berapa piutangnya, berapa cashnya, berapa asetnya, dll.
3. Penetapan harga yang asal. Tanpa ada perhitungan yang jelas. Saya tetapkan investasi untuk siswa hanya berdasarkan perhitungan umum dan harga standar kalau di bimbingan belajar lain. Saya tidak pernah memikirkan hal yang lain.
4. Gaji pengajar terlalu tinggi. Awalnya karena kami ingin mensejarahterakan pengajar, sehingga gajinya besar. Tapi yang ada, pengajar sejahtera, sayanya merana. Menyedihkan… T_T

5. Biaya terlalu membengkak. Kami memiliki banyak program penjunjang KBM yang sangat luar biasa. Ada program perwalian, SMS harian, rapor bulanan, kunjungan orang tua siswa, *ngedate* bareng MAFIA (Matematika, Fisika, Kimia), dan lain-lain. Yang pasti ini butuh biaya, nah ketika itu saya nggak sadar. Fokusnya hanya kepada kualitas pembelajaran dan target siswa, sedangkan keuangan nggak diperhatikan.

Saya bisnis hanya asal action. Selain itu saya pun buta finansial. Pembahasan mengenai buta finansial ada pada bab berikutnya…

Modal Semangat, Cukupkah? Tidak…

Di desa saya, banyak yang merasa bahwa karena bisa sukses bertani nanas, lantas berani pula bertani buah naga, sehingga semua biaya dikeluarkan untuk bertani buah naga. Coba tebak, apakah petani ini sukses dengan usahanya yang ke-2? Ternyata tidak, justru malah rugi.

Setiap bisnis itu khas dan spesifik dalam setiap aturannya. Bagaimana produksi yang menghasilkan produk optimal, pasar mana yang paling potensial untuk produk kita, *channel* mana yang paling efektif melipatgandakan penjualan, dan lain-lain.

Bisnis tidak akan berhasil hanya dengan bermodal semangat. Kesalahan fatal saya dulu adalah terus mengedepankan semangat namun minim pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi dalam bisnis yang saya geluti, 'kan **YANG PENTING ACTION!**'. Maklum namanya juga pengusaha pemula, masih muda pula. Akhirnya saya seperti balon gas yang penuh udara kemudian penutupnya lepas, maka saya terbang kemana-mana tidak jelas arah tujuannya, lama-lama makin melempem dan jatuh ke tanah.

Tidak jauh berbeda dengan bisnis, saya mengawalinya dengan semangat yang menggebu-gebu, dengan penuh energi dan kekuatan bisnis saya berhasil berdiri. Saya begitu bersemangat dengan ekspektasi keuntungan yang besar. Satu dua bulan tidak ada masalah, bulan ketiga mulai bingung deh, kekacauan disana sini, bingung bagaimana solusinya. Apalagi ketika buka bisnis selanjutnya yang

notabene beda-beda, ilmunya beda-beda juga. Ketika satu masalah bisa dikendalikan masalah lainnya tidak, itulah risiko karena tidak tahu ilmunya dan hanya asal action. Lama-lama semangat turun dan bisnis bubar.

Perlu Mentor? Perlu…

Belajar memang bisa dari siapa saja, tapi meminta pendapat harus dari orang yang berpengalaman. Orang yang hanya mengandalkan ilmu tapi minim pengalaman akan memberikan saran yang menyesatkan! Inilah tugas mentor. Anda perlu mentor. Karena mentor akan mengarahkan Anda sesuai pengalaman dan insting bisnis mereka. Syaratnya, mereka sudah pernah mengalami, bidang bisnisnya sama, dan terbukti berhasil. Jika salah satu dari ketiga syarat tadi ada yang tidak terpenuhi, berarti dia bukan mentor.

Syarat Mentor:
Sudah pernah mengalami
Bidang bisnisnya sama
Terbukti berhasil

Membangun bisnis adalah masalah keahlian. Kita memerlukan nasihat dari orang yang berpengalaman dan sangat kita percaya. Kita perlu mentor… Dimana kita bisa menemukan mentor yang tepat? Inilah tips dari saya:

1. Banyak-banyak baca buku bisnis. Cari informasi penulisnya, apakah dia pengusaha juga atau tidak. Jika pengusaha juga dan memenuhi syarat di atas, maka hubungilah. Datangilah. Bicara dengannya agar dia bersedia menjadi mentor Anda.
2. Sering-seringlah gabung komunitas bisnis. Disana Anda akan menemukan banyak pengusaha, baik pemula maupun yang sudah berpengalaman. Belajarlah dari mereka. Carilah yang cocok sesuai dengan bisnis Anda.
3. Aktiflah di twitter. Follow akun-akun yang dengan senang hati memberikan ilmu bisnisnya untuk Anda. Jika sekiranya Anda tidak bisa mendapatkan mentor secara langsung, Anda bisa mendapatkannya secara tidak langsung. Jadikan ia mentor Anda. Berikanlah sapaan yang hangat dan mintalah bimbingannya.

Satu hal yang perlu diingat, berguru dan belajar boleh dengan siapa saja. Tapi jika Anda ingin menjadikannya sebagai mentor, Anda harus pilih-pilih orang. Pilihlah sesuai kriteria di atas. Pilihlah orang yang memang nyaman dengan Anda, sesuai hati Anda.

Rencanakan Actionmu, Actionkan Rencanamu

Kebanyakan pengusaha hanya mengerjakan salah satu bagian ini. Satu sisi membuat rencana strategi tapi tidak dijalankan atau sebaliknya hanya asal action tanpa buat strategi.

Membangun bisnis yang bisa bertahan dalam jangka panjang dan sukses membutuhkan mental untuk action serta diikuti dengan strategi. Dalam hal ini misalnya strategi marketing, operasional, SDM, ataupun keuangan. Intinya, menjalani bisnis itu perlu mental untuk segera action namun juga harus diikuti dengan rencana strategi sehingga apa yang kita lakukan tidak akan salah langkah.

Jika dirumuskan, kunci sukses dalam bisnis itu sederhana:

"Mimpi sebesar-besarnya, Rencana seperlunya, Action sebanyak-banyaknya, Doa sekuat-kuatnya"

Mimpi Besar Bisnismu

Sekarang saatnya Anda menuangkan mimpi besar bisnis Anda dalam buku ini. Ini adalah bagian Anda. Silakan ceritakan mimpi Anda terhadap bisnis yang ingin Anda bangun…

Mimpi besar saya terhadap bisnis ini adalah

Rencana Anda…

Jika sekiranya Anda berbisnis hanya bermodalkan mimpi saja tanpa ada perencanaan yang matang, apa kira-kira yang akan terjadi, sukses atau gagal? Katanya, ada yang bilang, “Gagal merencanakan sama dengan merencanakan kegagalan”. Apakah Anda setuju?

Tidak semua yang kita rencanakan itu berhasil, apalagi tidak merencanakannya…

Saya lampirkan format *business blueprint* yang saya miliki. *Business blueprint* ini adalah cetak biru bisnis Anda. Isi dari *blueprint* adalah kondisi bisnis Anda sekarang dan harapan Anda di masa yang akan datang. Sama seperti membuat rumah, bangunan, tanpa cetak biru yang jelas mustahil akan menciptakan bangunan yang berkualitas.

Nama Perusahaan : ....

Kami adalah perusahaan yang bergerak di bidang .... Berdiri sejak .... Memiliki cabang di ....
....
Telah melayani lebih dari .... pelanggan. Dalam 10 tahun kami akan mengembangkan usaha ke .... Menambah jenis usaha mulai dari .... sampai ....Kami memiliki tim yang berkarakter...
Komitmen kami adalah ....
....
Kami memulai bisnis ini dengan produk .... Saat ini kami memiliki lebih dari .... jenis produk mulai dari .... sampai .... Kami memberikan pelayanan dengan cara ....Dalam 10 tahun mendatang kami akan mengembangkan pelayanan dengan cara ....Kami unik karena ....Produk kami unik karena ....Pelayanan kami unik karena .. ..Kami berbeda dengan competitor kami karena ....Teknologi kami unik karena ....

.....................................Kami telah mendapat penghargaan dari ....
..........................Kami bekerja keras ingin mewujudkan....................................
Kami akan menggunakan keunikan kami untuk ....
......Dalam 100 tahun kami akan diinngat sebagai ....
Kami berdediksi melayani pelanggan dengan karakteristik

- Umur :
- Pendidikan :
- Jenis kelamin :
- Penghasilan :
- Frustasi karena :
- Memiliki keinginan untuk :
- Memiliki sifat-sifat :

Kami melayani pelanggan dengan memiliki team yang berkarakteristik

- Sifat dan karakter :
- Umur :
- Pendidikan :
- Frustasi karena :
- Ingin mendapatkan :

Saran untuk Pengusaha

Knowledge is nothing, applying what we know is everything. Pengetahuan bukanlah apa-apa, mengaplikasikan yang kita tahu adalah segalanya. Saatnya Anda menyempurnakan pembelajaran Anda. Inilah saran saya untuk Anda sebagai pengusaha:

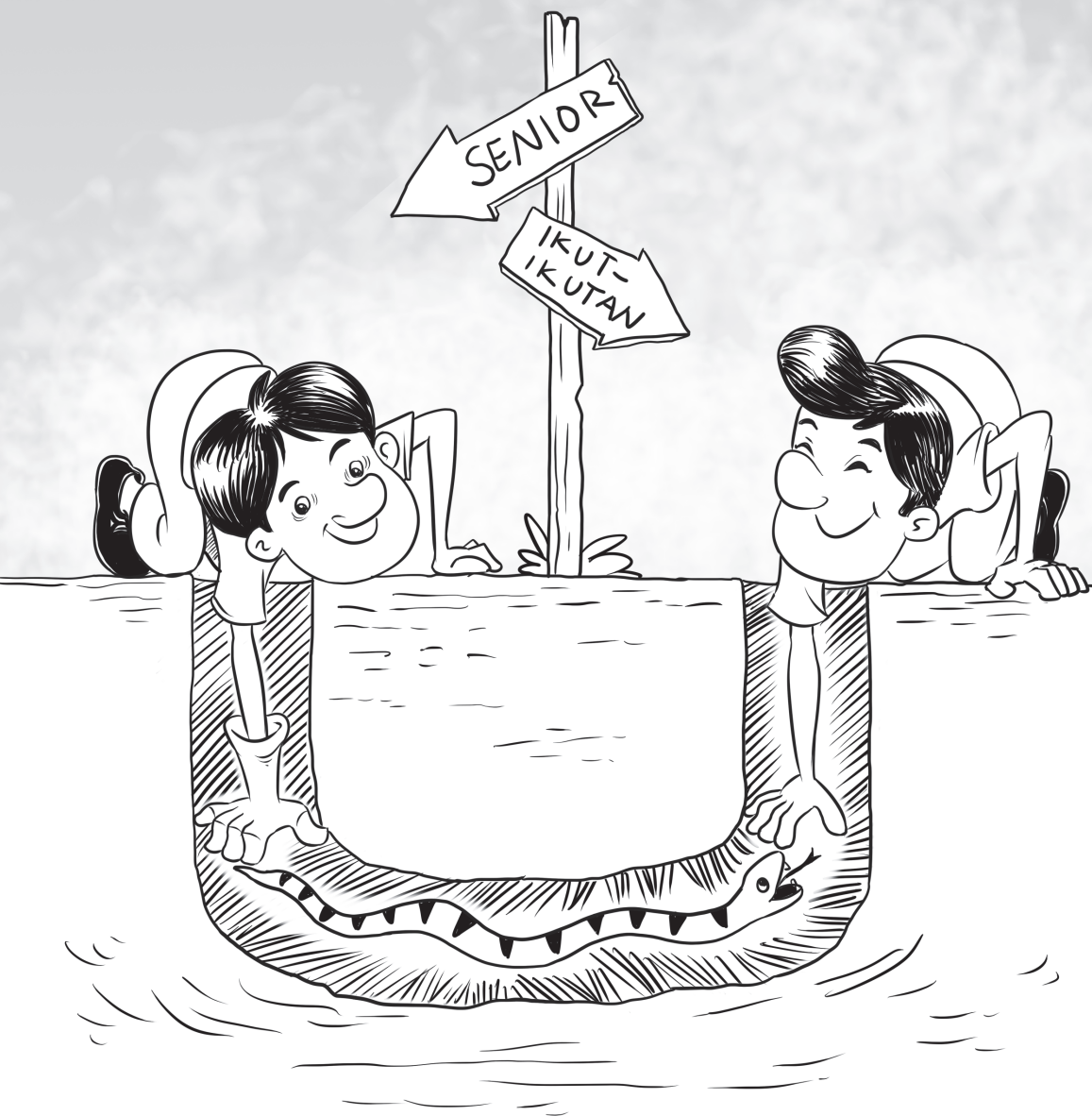
- Temui 3 orang tokoh pengusaha yang menurut Anda sukses, cari tahu apa kisah sukses dan kisah gagalnya. Catat AHA! nya…
- Temui pedagang-pedagang kaki lima di sekitar Anda, sering-seringlah bertanya kepada mereka, tentang pengalaman berdagang mereka. Ambil pelajaran darinya…
- Seimbangkan antara kapan belajar, kapan harus action. Banyak belajar tanpa pernah action, PERCUMA… Banyak action tanpa pernah belajar, GAGAL…

- Bacalah buku-buku motivasi dan bisnis. Jangan malas baca buku dari pengarang-pengarang luar negeri, buku mereka bagus-bagus, walaupun kadang pengemasan dan tata penulisannya membosankan. Coba baca buku-bukunya Anthony Robbins, Robert T. Kiyosaki, Donald Trump, Zig Ziglar, Bradley J. Sugars, Brian Tracy, Adam Khoo, dan tokoh-tokoh bisnis lainnya.
- Buatlah lingkar bisnis. Apa itu? Kelompok kecil bisnis Anda. Bukan tim Anda, bukan partner Anda, bukan karyawan Anda. Tapi mereka yang sama-sama punya bisnis dengan ide bisnisnya masing-masing. Rutinkan pertemuannya, perbanyaknya *sharing,* dan bangun jaringan.
- Perbanyak sholat malam, sholat tahajud, sholat dhuha, shalat jamaah 5 waktu, dan sedekah. Mintalah petunjuk kepada Allah untuk kesuksesan dan keberkahan bisnis Anda.

Jika Anda melakukan apa yang sudah saya sarankan, saya doakan semoga Anda bisa mencapai semua keinginan Anda. Yakinlah Allah mencintai Anda, dan Dia ingin Anda mencapai mimpi mulia tersebut.

Hikmah Satu Menit

- *Banyak action itu bagus. Tapi kalau asal action saja tanpa ada ilmunya, sama saja dengan bunuh diri.*
- *Banyak gagal = Banyak belajar. Ini benar! Tapi supaya Anda nggak gagal terus, belajarlah dulu…*
- *Bisnis yang bagus adalah bisnis yang dibuka, BUKAN yang hanya ditanyakan saja! Ini benar… Kan banyak bertanya supaya bisa buka bisnis yang bagus, nggak sekedar dibuka saja, terus tutup, alias bangkrut.*
- *Guru terbaik adalah pengalaman dan kegagalan. Itu akan didapatkan jika kita action. Hanya saja, kalau sekiranya kita bisa belajar dari kesalahan dan kegagalan orang, buat apa kita mengulangi kesalahan dan kegagalan orang itu?*
- *Jangan jadi orang gila! Yang mengharap sesuatu yang berbeda tapi terus-terusan melakukan hal yang sama. Jadilah orang waras! Yang terus belajar, belajar, dan belajar…*

Kesalahan #2
IKUT-IKUTAN

"Berbisnislah dengan penuh hasrat. Jangan hanya ikut-ikutan doang!"

Pernahkah Anda melihat suatu bisnis yang *booming* di periode tertentu, tapi setelah itu hilang bak ditelan bumi? Jika Anda pernah melihatnya, atau BAHKAN pernah merasakannya, bisa jadi karena pondasi bisnisnya tidak kuat. Hanya ikut-ikutan saja…

Hanya Ikut-Ikutan

Ada dua kemungkinan:

1. Jadi pengusahanya hanya yang ikut-ikutan, atau
2. Jenis bisnisnya yang ikut-ikutan

Pertanyaan pertama, apakah Anda jadi pengusaha hanya karena ikut-ikutan?

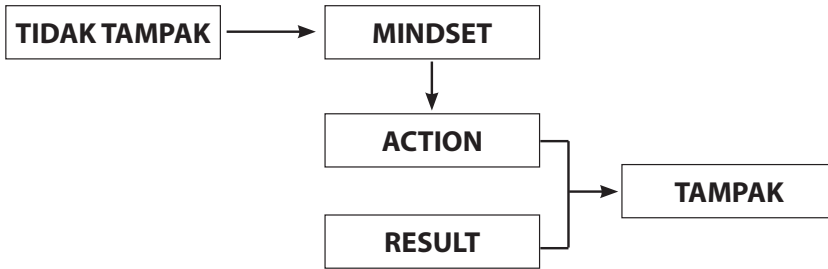
Biasanya, karena melihat kesuksesan para pengusaha terdahulu, akhirnya kita memutuskan menjadi pengusaha karena ingin seperti mereka. Mereka bisa sukses, kita pun yakin bisa. Mereka punya mobil, rumah, uang banyak, dan memiliki kehidupan yang berlimpah, akhirnya kita terbuai dengan kesuksesan mereka. Karena terbuai, akhirnya kita ikut-ikutan, memutuskan jadi pengusaha dengan harapan bisa seperti mereka. Nah, apakah Anda termasuk yang seperti ini? Semoga tidak demikian….

Pertanyaan kedua, jika sekiranya Anda buka bisnis hari ini, bisnis apa yang akan Anda buka? Apakah sesuai dengan hasrat Anda? Atau hanya ikut-ikutan saja?

Biasanya, karena orang lain sukses dengan bidang bisnisnya, kita ikut-ikutan meniru bisnis mereka. Padahal bidang bisnis tersebut belum tentu pas dengan diri kita. Kita tidak paham tentang seluk beluk bisnisnya. Kita hanya menggunakan metode ATM (Amati, Tiru, Modifikasi), atau bahkan ATP (Amati, Tiru, Plek!).

Apa Memang Nggak Boleh ikut-Ikutan?

Boleh…. Sangat boleh. Tidak ada yang melarangnya. Selama kita mampu, memahami seluk beluk bisnisnya, sesuai hasrat kita, dan memang menghasilkan. Silahkan tiru mereka pada terdahulu yang

sudah terbukti sukses dengan bisnisnya. Mereka ada karena untuk menginpsirasi kita. Kalau kita sudah terinspirasi, ya kita buat bisnisnya. Yang jadi masalah adalah jika kita hanya meniru dan ikut-ikutan dari segi yang TAMPAK saja. Maksudnya? Berikut penjelasannya…

Misalnya, Anda mendengar seorang pengusaha sukses mendapatkan omset 7 Miliyar karena berbisnis keripik. Bisnisnya laris, orang-orang pada ngantri hanya untuk mendapatkan keripik tersebut. Kita merasa iri, dan kita meniru pengusaha sukses tersebut. Akhirnya kita memutuskan bisnis keripik. Tebak apa yang terjadi? Belum juga tiga bulan berjalan, bisnis kita almarhum. Boro-boro seperti dia, kita bangkrut! Produk kita tidak laku, tidak seperti yang pengusaha sukses tersebut rasakan.

Coba lihat, dalam kasus di atas, kita ingin mendapatkan omset 7 Miliyar (*result*). Karena alasan tersebut, kita memutuskan bisnis keripik (*action*). Tapi kenapa masih gagal? Karena kita tidak tahu apa yang ada dalam mindset si pengusaha sukses tersebut. Kita hanya meniru *action* dan *result* nya saja, tanpa pernah tahu isi pikirannya. Pengusaha sukses itu benar-benar sukses karena berhasrat di bidang tersebut, punya komitmen yang kuat, mimpi yang besar akan bisnisnya, dan totalitas perjuangan yang tidak perlu ditanyakan lagi. Nah kita? Kita berbisnis hanya ikut-ikutan dia, tak ada hasrat, tak ada totalitas…

Cek Niat…

Setiap kali saya mengisi seminar yang dihadiri para pengusaha, saya selalu 'kepo' tentang niat dan alasan mereka menjadi pengusaha. Ternyata hasilnya seperti ini:

- "Saya jadi pengusaha karena kepepet. Karena sudah melamar kerja kemana-mana nggak diterima. Akhirnya jadi pengusaha deh…"
- "Saya jadi pengusaha karena terpaksa. Karena keluarga saya pengusaha juga. Harus jadi penerus…"
- "Saya jadi pengusaha karena nggak mau disuruh-suruh. Kalau jadi karyawan kan disuruh-suruh. Nggak enak…"

Jika jawaban di atas lebih karena kepepet, terpaksa, dan nggak mau disuruh-suruh, ada juga yang jadi pengusaha karena ingin kaya, ingin punya banyak uang, ingin bermanfaat untuk banyak orang, ingin bebas waktu, ingin bebas uang, dan lain-lain. Jika mereka punya niat seperti itu, nah sekarang apa niat Anda? Apa alasan Anda jadi pengusaha?

Coba tanya diri sendiri, cek niat Anda, apa alasan Anda memulai bisnis sendiri? Menginginkan uang yang lebih banyak daripada penghasilan yang didapatkan saat ini? Waktu luang dengan keluarga yang lebih banyak ketimbang bekerja di perusahaan orang lain? Atau, Anda bosan diperintah? Semua alasan tersebut sah-sah saja. Saya hanya mengingatkan, "*Innamal a'maalu binniyaat*". Artinya, sesungguhnya setiap amal itu tergantung niatnya…

Kalau niatnya bagus, hasilnya PASTI bagus…
Kalau niatnya jelek, hasilnya PASTI jelek…

Pondasi Hati

Sempat ada yang bertanya, "Apa hubungannya pondasi hati dengan berbisnis? Nggak ada….". Mereka yang berpikir demikian biasanya bisnisnya belum sukses. Nggak percaya, cek saja…. hehehe

Percaya atau tidak, berbisnis harus dibangun dengan pondasi hati yang kuat. Kenapa berbisnis harus dibangun dengan pondasi hati yang kuat? Karena pondasi hati yang kuat akan mengantarkan kita menjadi pengusaha yang kuat. Dalam artian, kita berbisnis dengan penuh hasrat, alasan, dan tujuan yang kuat, tidak hanya ikut-ikutan saja, apalagi karena terpaksa.

Ibarat bangunan, pondasi ini akan menjadi penopang utama sebuah bangunan. Tidak terlihat, tapi penting. Jika bangunan tidak memiliki pondasi yang kuat, maka dapat dipastikan bangunannya tidak akan kuat, bahkan rapuh. Begitupun dalam berbisnis, jika kita tidak memiliki pondasi hati yang kuat, maka bisnis yang dibangun tidak akan kuat dan rapuh. Jika pondasi hati ini rapuh, maka rapuhlah langkah bisnis yang akan dibangun. Ujung-ujungnya, bisnis tidak akan bertahan lama dan segera almarhum, alias bangkrut!

Saya yakin banyak pengusaha yang memulai bisnisnya tanpa dibekali dengan pondasi hati yang kuat ini. Coba perhatikan:

- Banyak sekali pengusaha yang memulai bisnisnya karena ikut-ikutan *trend*. Melihat bisnis A laris, maka dibukalah bisnis sejenis. Mereka menganggap itu bisnis, padahal oportunis. Karena bagaimanapun bisnis itu merintis, bukan ikut jual apa saja yang sekiranya laris!
- Tidak jarang pengusaha yang baru saja buka satu outlet, melihat ramainya pengunjung di outlet pertama, langsung ingin buka outlet kedua. Tidak sabaran. Awalnya berharap di outlet kedua bisa untung, yang ada malah jadi buntung!
- Tidak sedikit pengusaha yang bangkrut bahkan meninggalkan banyak hutang setelah bisnisnya gulung tikar. Setelah aset dan hutangnya dihitung, masih tersisa hutang yang sangat banyak. Mencoba membangun bisnis lain untuk bisa menutupi hutang itu, yang terjadi bisnis yang diharapkan malah tidak berkembang. Ini namanya gali jurang tutup lubang!

Semua hal di atas diakibatkan karena pengusaha yang tidak dibekali dengan pondasi hati yang kuat. Anda bisa cek, ciri-cirinya kurang lebih seperti ini:

- Ikut-ikutan *trend*
- Diawali dari hutang
- Tidak sabaran
- Ingin cepat kaya
- Fokus pada modal
- Mengabaikan manfaat
- Fokus dapatkan uang

Jika pondasi hati yang dibangun seperti itu, jangan berharap bisnis akan bertahan lama. Apalagi fakta membuktikan bahwa:

- 50% bisnis bangkrut pada tahun ke-1,
- 80% bisnis bangkrut pada tahun ke-5, dan
- 96% bisnis bangkrut pada tahun ke-10.

Artinya, dari 100 bisnis yang dibuka, di usia yang kesepuluh tahun, hanya ada 4 bisnis yang tetap bertahan dan eksis. Sisanya bangkrut dan mati!

Fakta tersebut menunjukan bahwa berbisnis memang berisiko tinggi. Karena tidak semua bisnis yang kita buka itu akan sukses, bisa jadi belum satu tahun dibuka malah sudah bangkrut. Maka tugas kita adalah mempertahankan bisnis tersebut sampai sepuluh tahun bahkan lebih. Tentu, untuk mencapai hal tersebut dibutuhkan pondasi hati yang kuat, harus sabar, jangan hanya ikut-ikutan, lakukan setiap aktivitas bisnis dengan penuh hasrat. Bisa Anda bayangkan, jika seandainya:

- Bisnis Anda bermasalah, lantas Anda menyerah
- Bisnis Anda kekurangan uang, lantas Anda tutupi dengan hutang
- Bisnis Anda bangkrut, lantas Anda hanya bisa cemberut

Berbeda responnya ketika Anda memiliki pondasi hati yang kuat:

- Berbisnis karena penuh hasrat
- Berbisnis karena ingin tebar manfaat
- Berbisnis dengan modal akal sehat, bukan hanya nekad
- Berbisnis dengan mengikuti proses dan bertahap
- Berbisnis dengan sabar dan mensyukuri nikmat

Jika pondasi hati ini kita bangun sejak dini, maka apapun masalahnya, kita akan tegar dan senantiasa tersenyum. Kenapa? Karena kita akan menganggap bahwa :

- Tidak ada masalah, yang ada hanya tantangan
- Tidak ada masalah, yang ada hanya cermin. Cermin untuk senantiasa meningkatkan kapasitas diri kita
- Tidak akan muncul masalah, jika diri kita tidak bermasalah, maka evaluasilah
- Tidak ada masalah yang besar, karena kita masih memiliki Allah yang Maha Besar

Karenanya, milikilah pondasi hati yang kuat, penuh hasrat, dan tebar manfaat, agar bisnis kita menjadi berkat.

Sekali Lagi, Pondasi Hati…

Kenapa saya 'keukeuh' ingin Anda berbisnis dengan memiliki pondasi hati yang kuat? Karena saya sudah cukup mendapatkan pelajaran berharga dari setiap bisnis yang saya jalankan. Saya ingin membagikan pelajaran berharga ini kepada Anda para pengusaha yang luar biasa. Tujuannya agar Anda tidak mengulangi kesalahan yang telah saya perbuat. Cukuplah pelajaran berharga ini menimpa saya dan menjadi guru kehidupan saya.

"Guru kehidupan terbaik adalah pengalaman dan kegagalan"

Saya pernah merasakan begitu rapuhnya pondasi yang saya bangun dari bisnis saya. Sehingga saya meyakini bahwa semakin kuat pondasi yang kita bangun di hati kita, maka semakin kuat bisnis kita untuk tumbuh dan berkembang.

Dulu saya beranggapan bahwa suatu bisnis akan berhasil jika:

- Memiliki suntikan modal yang besar
- Punya tim yang kuat
- Punya ide dan produk yang hebat
- Punya tempat yang mewah dan besar
- Tumbuh dan berkembang dengan cepat
- Menghasilkan profit yang banyak
- Bisnis jalan, kitanya jalan-jalan

Setelah terjun di bisnis, anggapan-anggapan tentang bisnis tersebut ternyata sesat!

- Begitu banyak pengusaha yang modalnya besar, tapi bingung mau dipake apa. Alih-alih sukses dengan bisnisnya, yang ada malah gagal karena salah kelola.
- Begitu banyak pengusaha yang memiliki tim yang kuat, tapi produktivitas kerjanya kacau. Setiap minggu memang sering bertemu dan rapat, tapi tidak menghasilkan apa-apa.
- Begitu banyak pengusaha yang ide bisnisnya hebat-hebat, tapi ternyata ide tersebut tidak diterima oleh pasar. Ide-idenya

memang hebat, tapi sayang tidak dibutuhkan oleh pasar.

- Begitu banyak perusahaan-perusahaan yang tempatnya mewah dan besar, tapi kosong akan aktivitas jual beli. Pilih mana, tempat besar tapi sepi atau tempat kecil tapi ramai?
- Begitu banyak bisnis yang tumbuh dan berkembang dengan cepat, tapi sayang, hilang dan bangkrut dengan cepat pula. Uangnya berbanding lurus dengan utangnya.
- Begitu banyak bisnis yang menghasilkan profit yang banyak, tapi sayang, itu hanya di atas kertas, uang cashnya selalu tidak ada, karena mengalami kebocoran.
- Begitu banyak bisnis yang bisa jalan dan ownernya jalan-jalan, tapi sayang, itu dilakukan di awal-awal berbisnis, maka matilah itu bisnis, karena tidak ada yang memperjuangkan.

Anggapan-anggapan sesat tersebut terbantahkan setelah saya terjun di dunia bisnis langsung. Dan pelajaran berharga ini sangat penting untuk dibagikan kepada para pengusaha lain yang masih takut untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Saya yakin di luar sana banyak orang-orang yang baik, optimis, dan ambisius untuk menjadi pengusaha, tapi sayangnya, tidak jarang mereka yang salah mindset. Mereka yang memiliki mindset sesat akan berakhir pada kesesatan bisnis. Berhati-hatilah! Cukuplah apa yang saya alami menjadi pelajaran berharga bagi Anda.

Pengusaha dan Karyawan, Sama Saja…

Menjadi pengusaha adalah pilihan. Benar-benar pilihan. Kita memilih profesi ini secara sadar dan tidak ada paksaan. Bukan karena kepepet ataupun terkompori.

Dulu, ketika saya menguatkan langkah menjadi pengusaha, saya seringkali merendahkan karyawan. Saya merasa bahwa pengusaha adalah profesi yang paling mulia. Padahal, baik pengusaha maupun karyawan itu sama saja, sama-sama mahluk Allah. Yang membedakan hanyalah tingkat ketaqwaannya kepada Allah SWT.

"Tidak ada yang lebih mulia antara pengusaha dan karyawan kecuali mereka yang bertaqwa kepada Allah SWT"

Dulu, ketika memilih jadi pengusaha, saya menganggap bahwa karyawan adalah profesi rendahan. Menjadi karyawan adalah pilihan yang salah, karena saya pikir ketika saya memutuskan menjadi karyawan, maka saya tidak akan kaya-kaya, tidak akan bebas-bebas, dan akan terus-terusan cape. Padahal, nyatanya:

- Banyak pengusaha yang justru malah jatuh miskin, karena mengalami kebangkrutan dalam bisnisnya. Berbeda dengan karyawan, mereka justru hidup berkecukupan, serba ada, dan tanpa utang.
- Tidak sedikit pengusaha yang justru diatur oleh bisnisnya, bukannya sebaliknya. Sehingga mereka tidak bisa bebas uang dan bebas waktu. Sekalinya mereka meninggalkan bisnisnya, bisnisnya langsung gulung tikar. Berbeda dengan karyawan, mereka bisa bebas dari risiko itu. Uang bulanan pasti, tidak ada risiko.
- Tidak jarang pengusaha yang terus-terusan menjadi *business operator*. Mereka mengurusi bisnisnya dari pagi sampai sore. Sangat cape. Berbeda dengan karyawan, karyawan jam kerjanya dibatas. Cape pun hanya sebatas batas maksimal jam kerjanya.

Dengan kenyataan yang demikian, saya merasa menyesal dengan apa yang telah saya lakukan. Hingga pada akhirnya saya ingin sekali menebus dosa saya ini dengan berbagi pengalaman dengan Anda agar Anda tidak mengulangi apa yang telah saya lakukan.

Jadi, baik menjadi pengusaha maupun karyawan itu adalah benar. Asalkan itu memang pilihan hidup kita. Karena jiwa kita ada disana. Bukan karena dorongan orang, bukan karena dipaksa orang, bukan karena kepepet, dan bukan karena balas dendam.

"Menjadi pengusaha adalah pilihan, bukan pelarian, apalagi balas dendam"

Kita jadi pengusaha karena memang ingin memberikan manfaat kepada banyak orang lewat produk yang dihadirkan. Menjadi pengusaha bukan karena benci jadi karyawan, atau bosan jadi pegawai. Menjadi pengusaha adalah karena benar-benar pilihan kita.

Jangan pernah sekali-kali Anda meremehkan karyawan. Anda saja kalau jadi pengusaha, pasti butuh karyawan, butuh TEAM. Pikirkan itu…

Tujuan Seorang Pengusaha

Kita tidak akan sampai kemana-mana jika kita tidak punya tujuan yang jelas. Begitu pula menjadi pengusaha, kita HARUS memiliki tujuan yang jelas untuk apa kita jadi pengusaha.

Ibarat Anda pergi ke puncak gunung, tentu Anda akan terlebih dahulu menetapkan tujuan untuk apa Anda menuju kesana. Jika Anda tidak punya tujuan yang jelas, akan sia-sia saja. Anda akan banyak kehilangan tenaga, waktu, pengorbanan, tanpa mendapatkan apa-apa.

Berdasarkan pengamatan saya, banyak orang memilih jalan menjadi pengusaha dengan tujuan ingin:

- Punya banyak uang, dengan kerja santai
- Bantu orang lain terbebas dari kemiskinan
- Buka lapangan pekerjaan untuk orang lain
- Membangun ekonomi bangsa
- Mengumrohkan orang tua
- Sedekah dengan nominal yang besar
- Bebas finansial
- Bebas waktu
- Bisa kaya dan mengayakan

Tujuan-tujuan diatas tidaklah salah, karena memang itulah yang akan dirasakan jika kita benar-benar sukses menjadi pengusaha. Hanya saja, yang perlu digarisbawahi, jangan sampai kita berbisnis untuk mendapatkan uang saja. Jika tujuan berbisnis adalah untuk mendapatkan uang SAJA, maka bisnis itu akan jadi alat untuk MEMPERALAT uang. Pokoknya, gimana caranya dapat uang. Ini salah…

Jika bisnis hanya dijadikan sebagai alat pencetak uang saja, maka bisnis akan jadi alat untuk memperalat uang. Hati-hati…

Semangat berbisnis yang didasari untuk mendapatkan uang adalah KESERAKAHAN. Sedangkan berbisnis yang didasari untuk

tebar manfaat adalah menolong orang lewat produk yang diberikan adalah KEBERKAHAN.

Bisnis Tetangga…

Rekan saya bakat bisnisnya luar biasa, tinggal dipoles sedikit saja ia akan jadi pengusaha yang luar biasa. Relasinya dimana-mana, dari berbagai kalangan. Setiap berbincang dengan rekan dari jenis usaha berbeda selalu nyambung, punya informasi yang menarik untuk dijadikan bahan pembicaraan. Segala jenis produk, tokoh, cerita sukses dan bangkrut, selalu tahu. Tapi usahanya tidak besar-besar. Kenapa?

Tidak ada yang salah dengan relasi yang banyak dan dari berbagai kalangan, sehingga memperbesar kemungkinan order produk kita masing-masing. Yang harus hati-hati adalah, jangan sampai semua jenis order kita hajar habis. Maksudnya apa? Misalnya Anda adalah seorang pengusaha kuliner. Salah satu rekan Anda sedang mencari produsen kaos olahraga dalam jumlah besar. Karena Anda tahu tempat menjahit yang bagus dan murah, serta memiliki rekan yang menjual bahan berkualitas harga miring, Anda akhirnya menggarap pembuatan kaos. Pada pemesanan awal, mungkin Anda akan mendapatkan untung, namun belum tentu akan ada order kedua dan ketiga. Sekaligus secara tidak sadar Anda sedang mempersiapkan berhentinya usaha kuliner Anda, minimalnya menstagnankan usaha kuliner Anda.

Banyak sekali pengusaha pemula yang sering tergoda dengan godaan-godaan bisnis tetangga yang seolah-olah terlihat lebih 'hangat'. Ada bisnis penyaluran barang bekas digarap, ada bisnis tender laptop digarap, segalanya digarap. Akhirnya tidak ada satu pun bisnis yang BERKEMBANG dan KUAT, sekaligus pasar akan bingung dengan identitas Anda, sebenarnya Anda ini pengusaha apa. Jangan-jangan PALUGADA (apa lu mau gua ada)…

Apakah Anda termasuk pengusaha seperti ini? Saya sarankan dari sekarang, HENTIKAN! Fokuslah pada membesarkan dan menguatkan usaha Anda sendiri! ANDA INGIN DIKENAL SEBAGAI PENGUSAHA APA? Jika ada pemesanan produk diluar produk Anda, maka jadilah

konektor yang baik. Hubungkan pelanggan tersebut dengan rekan kita yang tepat tanpa meminta komisi. Dijamin, nanti Allah yang balas. Jika rekan kita punya untung, dia akan melakukan hal yang sama pada kita, menghubungkan kita dengan pelanggan yang tepat. Keuntungan tidak lagi sebatas komisi, namun pelanggan tetap dan profit yang berkepanjangan. Buktikan!

Ide Bagus, Belum Tentu Laku…

Ketika Anda memutuskan ikut-ikutan berbisnis seperti produk tetangga dengan ATM (Amati, Tiru, Modifikasi), Anda menganggap bahwa produk Anda lebih hebat dari produk mereka. Anda menganggap bahwa ide Anda lebih bagus daripada mereka. Tapi coba buktikan, apa produk Anda benar-benar laku? Belum tentu…

Business is not about the idea…
Business is about the competency…

Berbisnis itu bukan masalah ide bagus atau tidak. Bisnis itu masalah kompetensi si owner. Bukan fokus pada produknya, tapi fokus pada bisnisnya. Begitu banyak orang Indonesia yang fokusnya hanya pada produk, membuat produk yang bagus, tapi tidak bisa menjualnya dan tidak bisa menemukan pasar yang tepat, pada akhirnya orang-orang seperti ini tidak bisa berbisnis. Kalaupun berbisnis, bisnisnya tidak akan kemana-mana, hanya berjalan di tempat.

Hasratmu, Energimu…

Sadar tidak sadar, bisnis yang sukses selalu diawali dengan hasrat yang besar. Hasrat kita akan menjadi energi terbesar kita dalam berjuang di dunia bisnis. Bisnis itu banyak tantangannya, jika tidak disertai dengan hasrat, kita akan mudah menyerah. Tak hanya itu, hasrat pun akan menjadi magnet bagi bisnis kita untuk menarik uang. Jika kita memiliki hasrat, kita tak perlu memikirkan uang. Bergeraklah dengan penuh hasrat, karena uang akan datang dengan sendirinya.

Jangan memikirkan keuntungan. Berbisnislah karena Anda menyukai bisnis tersebut maka uang akan mengalir dengan sendirinya…

Berjanjilah…

Apakah Anda termasuk orang yang benar-benar INGIN jadi pengusaha? Apakah Anda termasuk orang yang benar-benar BERKOMITMEN jadi pengusaha? Apakah Anda termasuk orang yang benar-benar BERJANJI jadi pengusaha?

Ternyata, ingin saja tidak cukup, Anda harus berkomitmen. Berkomitmen saja tidak cukup, Anda harus berjanji dengan sepenuh hati.

Ingin saja tidak cukup, Anda harus berkomitmen…
Komitmen saja tidak cukup, Anda harus berjanji…

Mulai hari ini, berjanjilah pada diri sendiri untuk menjadi:

- Pengusaha yang tak hanya ikut-ikutan, tapi penuh hasrat
- Pengusaha yang memiliki kelapangan harta dan kebesaran hati.
- Pengusaha yang menebar manfaat untuk umat.
- Pengusaha yang tidak hanya ingin kaya tapi juga mengayakan.
- Pengusaha yang tidak hanya memiliki banyak uang tapi juga menghindari hutang.
- Pengusaha yang tidak hanya sibuk dengan urusan duniawi tapi juga sibuk dengan urusan akhirat.
- Pengusaha yang tidak hanya bergaya hidup mewah tapi juga rajin sedekah.
- Pengusaha yang tidak hanya megurusi pelanggan agar setia tapi juga mengurusi keluarga untuk menebar cinta.
- Pengusaha yang menganut cara benar, bukan cara mudah, cara cepat, apalagi cara gila. Ingat, kata-kata adalah doa.

Renungan

Sadarkah Anda bahwa Allah SWT telah menciptakan Anda dengan sebaik-baiknya bentuk? Jika Anda belum menyadarinya, coba buka Al-Quran surat At-tin ayat 4:

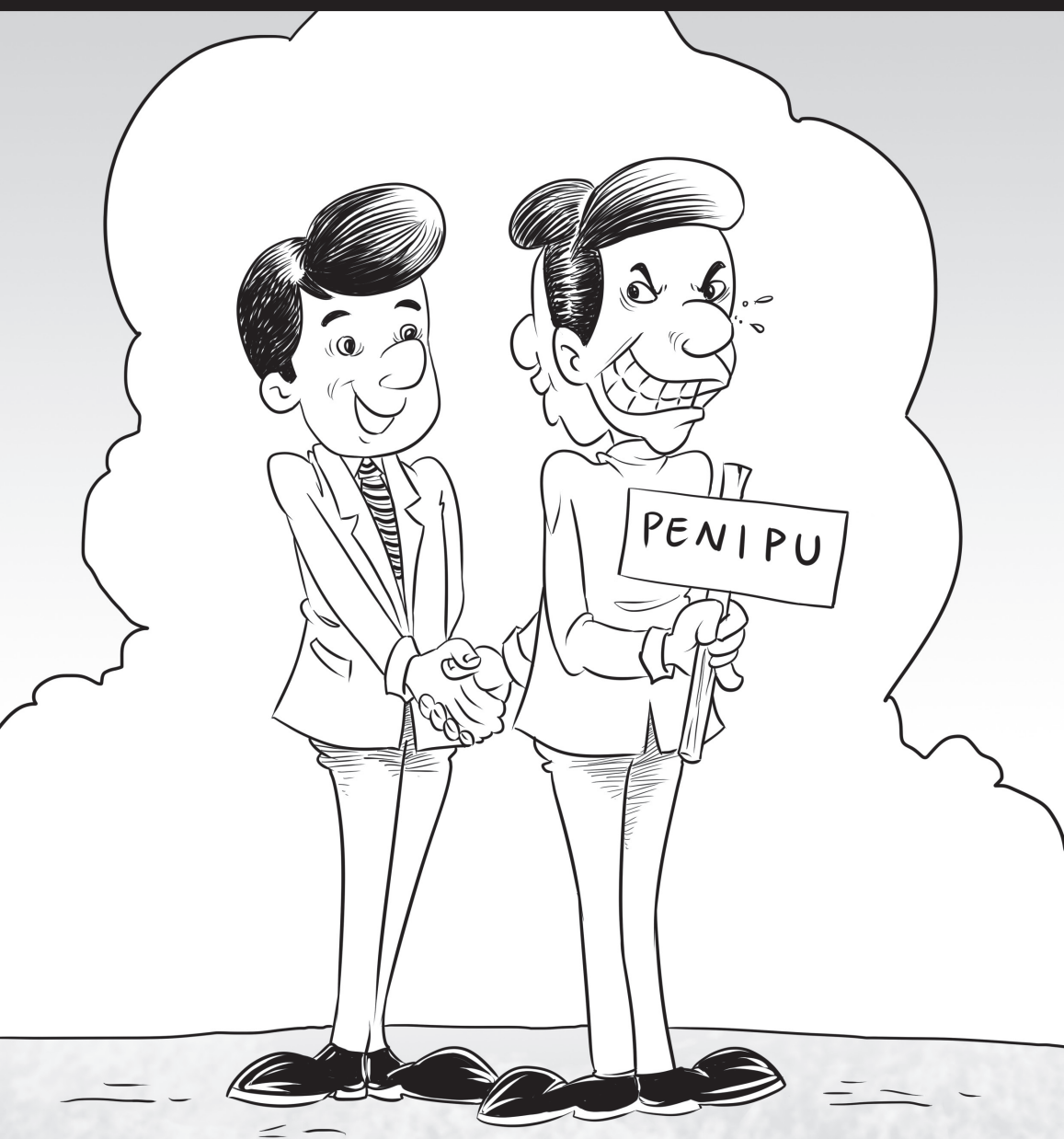
"Sesungguhnya Kami telah menciptakan manusia dengan bentuk yang sebaik-baiknya"

Allah telah menciptakan kita dengan sempurna, lengkap dengan potensinya. Tugas kita adalah menyadarinya dan mensyukurinya. Salah satu bukti syukur kita adalah dengan mempergunakannya. Gunakanlah potensi tersebut dalam bisnis kita agar hasilnya maksimal. Itulah potensi terbesar yang Allah berikan. SADARILAH...

Apa potensi terbesar Anda?

Itulah Potensi Terbesar Bisns Anda...

Kesalahan #3

GAMPANG PERCAYA

"Membangun kepercayaan butuh waktu beberapa tahun, tapi menghancurkannya hanya butuh waktu 1 detik"

Katanya, jika kita ingin melakukan sistemasi bisnis, kita harus percaya pada tim dan karyawan kita. Itu memang benar. Tapi bukan berarti kita harus percaya 100% kepada mereka. Apalagi bagi kita yang baru mulai bisnis, jangan terlalu GAMPANG PERCAYA pada orang. Ini bisa jadi kesalahan fatal…

4 Sosok

Ippho Santosa pernah mengatakan dalam salah satu seminarnya, "Bisnis itu kalau tidak menipu ya ditipu. Asalkan bukan kita saja yang menipunya". Saya termasuk orang yang setuju dengan ungkapan ini. Hanya saja, baik Anda maupun saya, saya yakin kita tidak ingin menipu ataupun ditipu. Betul?

Dalam bisnis, ada 4 sosok yang bisa jadi akan menghancurkan bisnis Anda jika Anda terlalu memercayainya, mereka adalah:

1. **TIM**

   Anda membangun bisnis dengan siapa? Merekalah tim Anda. Mereka bisa jadi bermasalah dengan Anda ketika ikatan Anda dengan mereka tidak kuat. Sumber masalahnya bisa jadi karena hal-hal sepele, permasalahan pribadi, cinta, bagi hasil, terlalu mengandalkan salah satu bagian saja, dan terlalu memanfaatkan posisi tertentu.

2. **KARYAWAN**

   Terkadang karyawan Anda bisa menjadi kompetitor Anda suatu saat ini. Secara jujur, saya pernah merasakannya, baik di posisi sebagai *owner* perusahaan atau karyawan. Awalnya mungkin karena karyawan kita terlalu tahu lebih dalam tentang bisnis kita. Hingga pada akhirnya ia bisa mencari celah untuk bisa menerapkan sistem yang telah kita buat dalam bisnis barunya.

3. **PARTNER BISNIS**

   Mereka adalah orang-orang di luar bisnis Anda, tapi menunjang Anda dalam proses bisnisnya. Misalnya supplyer, EO, jasa kurir,

ekspedisi, dll. Jika tidak hati-hati, bisa saja mereka menipu Anda. Itu jangan sampai terjadi. Yang perlu dicatat, keberadaan partner bisnis adalah untuk mempermudah kinerja bisnis kita, bukan justru sebaliknya.

4. CUSTOMER

Customer Anda bisa menipu Anda. Biasanya karena melakukan bujuk rayu untuk mengirimkan barang sesegera mungkin dengan sistem pembayaran di belakang.

Diantara keempat sosok tersebut, manakah yang sudah pernah Anda alami? Pernahkan Anda tertipu oleh teman Anda dalam masalah bisnis? Pernahkah Anda kecolongan oleh karyawan Anda? Jangan sampai keempat sosok ini menghancurkan bisnis yang sudah Anda impi-impikan sejak dulu…

Karena Terlalu Percaya Tim…

Dari 7 kesalahan fatal yang saya bahas di buku ini, kesalahan ke-3 ini adalah kesalahan yang berdampak luar biasa bagi kehidupan saya. Bagaimana tidak, karena terlalu gampang percaya kepada partner, akhirnya saya harus menanggung kerugian 8 Miliyar. 8 Miliyar pun benar-benar melayang, hanya karena kebodohan saya terlalu percaya pada partner.

Jadi, jangan sampai Anda seperti saya. Karena terlalu percaya pada partner, Anda mengalami kerugian besar.

Karena Terlalu Percaya Karyawan…

Bisnis kuliner saya yang terletak di kota Bandung, saya percayakan kepada tim saya. Dia diberi tugas untuk mengelola bisnis kuliner, sedangkan saya mengelola bisnis lainnya. Sayangnya, bisnis kuliner saya tersebut tidak bertahan lama. Setiap kali saya kontrol dan cek keuangannya selalu tidak menghasilkan. Padahal ekspektasi saya pada bisnis tersebut sangat besar, tapi karena terlalu percaya pada tim saya yang minim kompetensi dan pengalaman, bisnis saya ini akhirnya almarhum, alias gulung tikar…

Anda boleh percaya pada tim Anda, bahkan itu perlu. Tapi jangan percayakan kepada mereka 100%, kecuali jika Anda ingin kecewa…

Karena Terlalu Percaya Partner…

Salah satu alumni Business Gathering (BizGath) Billionaire Coach batch 1, mas Edi, pengusaha bawang goreng Miji-Miji asal Surabaya, bercerita kepada saya tentang bisnisnya. Ketika itu ia berkeinginan untuk merekrut seorang salesman baru. Dengan tampilan yang menjanjikan layaknya orang kantoran, seseorang menawarkan diri menjadi salesman di perusahaannya.

Singkat cerita, mas Edi menerimanya sebagai salesman. Ia rela membawa tas post dan keliling dari pasar ke pasar untuk memasarkan produk Bawang Goreng buatannya. Mas Edi mengajarnya teknik *selling,* memberikan seluruh database costumernya, bahkan memercayainya untuk memegang uang perusahaan dan memberikan rahasia pembuatan bawang gorengnya hingga bisa diterima oleh banyak orang.

Setelah berjalan 6 bulan, salesman tersebut mulai bertingkah. Uang setoran mulai kurang, nota piutang mulai double dan mulai sering bolos masuk kerja. Meski begitu mas Edi tidak menegurnya. Namun semakin hari semakin aneh. Uang setoran pun berani dihutang. Ketika ditanya, dia beralasan bahwa uang itu untuk usaha sampingan setelah kerja ditempatnya. Untuk meyakinkan mas Edi, ia ajak anak istrinya kerumahnya dan meninggalkan ijazah SMA sebagai jaminan.

Tebak apa yang terjadi? Rupanya salesman tersebut selama ini membuat produk yang sama. Di pasar yang selama ini jadi langganan mas Edi, sekarang sudah ia masuki dengan produknya, dengan Brandnya sendiri. Tidak berhenti disitu ternyata nota piutang para langganan itu sudah digandakan, alias seluruhnya sudah ia tagih! Total kerugian yang mas Edi derita hampir 20 juta, angka yang besar untuk bisnis di bidang produk *consumer goods*.

Kasus mas Edi ini terjadi karena terlalu percaya pada karyawan. Ingatlah, jika kita terlalu percaya pada karyawan kita, suatu saat bisa jadi mereka akan jadi kompetitor kita.

Hati-hati, Karyawan Anda bisa jadi Kompetitor Anda suatu saat nanti…

Karena Terlalu Percaya Customer…

Hal ini sering terjadi pada pengusaha yang terlalu baik. Misalnya, ketika Anda mendapatkan orderan untuk bisnis Anda, Anda terlalu senang. Tanpa berpikir panjang, Anda tanyakan alamat customer dan segera mengirimnya. Padahal, customer belum melakukan transaksi pembayaran di depan. Ketika produk Anda sudah dikirim, customer tidak jadi membeli produk Anda. Tentu Anda akan mengalami kerugian senilai produk Anda. Hati-hati…

Single Fighter

Terkadang karena merasa tidak memiliki tim yang kuat, kita tidak bergairah jika harus berbisnis sendirian. Padahal, awal-awal bisnis, *single fighter* sah-sah saja, bahkan lebih baik. Bedanya kita harus meluangkan waktu, energi, dan uang lebih banyak dibandingkan ketika kita memiliki tim.

Untuk menghindari penipuan dalam bisnis, Anda HARUS tahu apa sebenarnya yang sedang Anda jalankan. *Single fighter* akan memaksa Anda untuk berjuang lebih keras, Anda akan tahu lebih detil tentang bisnis Anda. Sehingga Anda akan tahu seluk beluk bisnis Anda dari A sampai Z. Jangan ragu untuk *single fighter*…

Punya Tim Boleh, Asalkan…

Jika *single fighter* Anda sendirian dalam membangun bisnis, maka tim akan membuat Anda semakin cepat dalam membangunnya. Bisnis akan lebih baik jika memang dikerjakan bersama-sama. Kita memiliki tim. Sehingga satu satu lain akan saling mendukung dan mengingatkan. Sayangnya, tidak jarang pengusaha yang mengawali bisnisnya bersama tim, hancurnya pun karena tim. Oleh karena itu, pastikan tim Anda adalah orang yang benar.
Berikut adalah tips-tips dalam memilih tim:

- Pastikan Anda mengenal dia, dan dia mengenal Anda
- Jangan terlalu cepat memutuskan bahwa dia adalah tim Anda. Berproseslah. Cari tahu kebiasaannya di luar yang Anda ketahui. Cari tahu sisi positif dan negatifnya

- Lebih baik jika dia memiliki hasrat yang sama dengan Anda
- Usahakan dia rela berlama-lama dengan Anda untuk membicarakan bisnis kedepan. Agar Anda tahu seberapa peduli dia terhadap bisnis Anda
- Kalau bisa saling mengisi. Jika Anda jago dalam Marketing, cari tim Anda yang jago di fungsi lain, seperti keuangan, produksi, membina orang, dan lain-lain
- Bicarakan baik buruknya perihal bisnis yang ingin dibangun. Jika sukses, maka akan seperti apa. Jika gagal, bagaimana. Dan seterusnya.

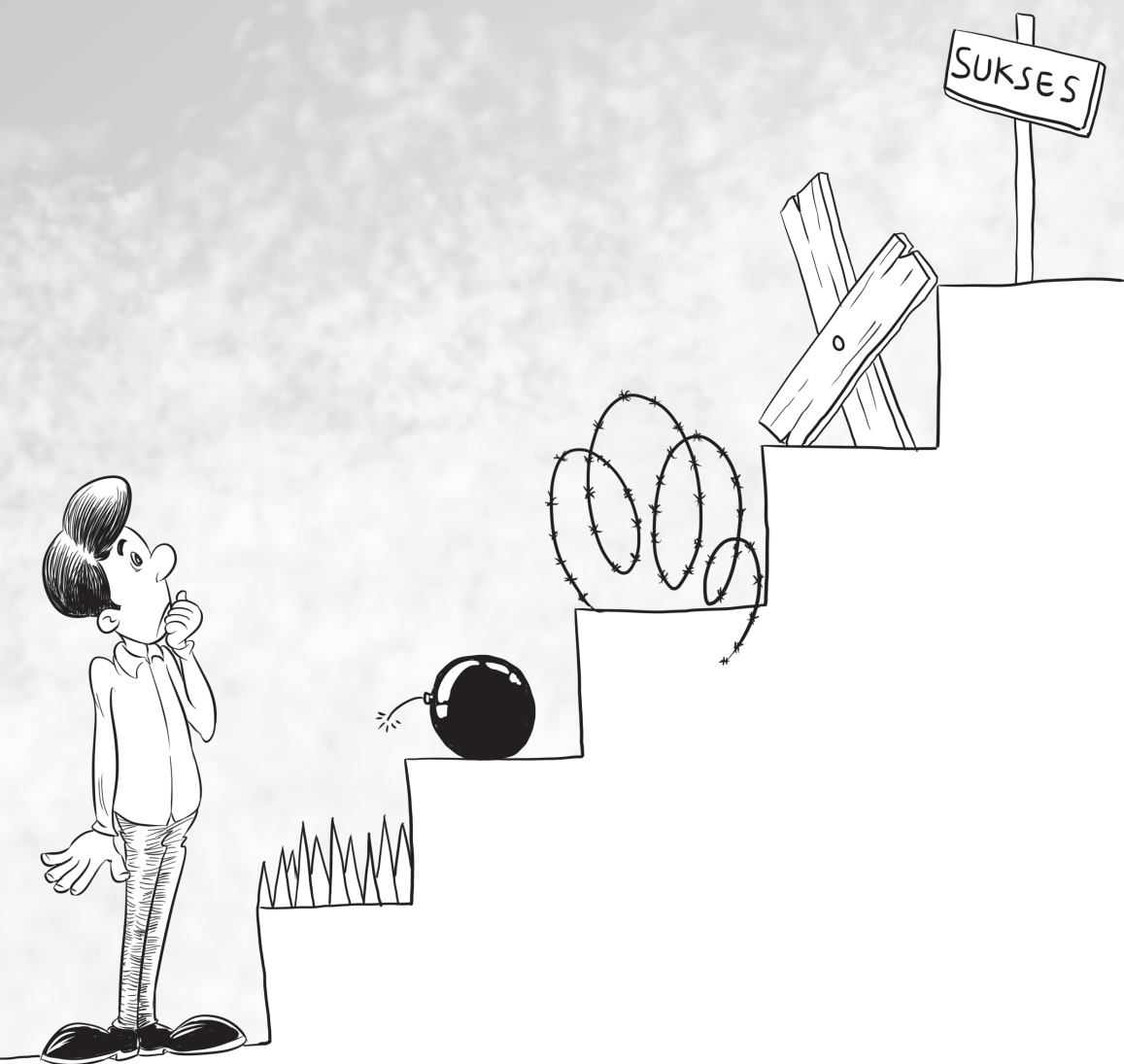
Sekarang, Apa Solusinya?

Sudah menjadi rahasia umum bahwa ada banyak penipuan yang terjadi dalam dunia bisnis, korban sudah banyak, pelaku banyak yang sudah tertangkap, tetapi tetap saja penipuan terus terjadi. Lantas bagaimana solusinya agar tidak mudah tertipu? Kuncinya: JANGAN GAMPANG PERCAYA..

Berikut tips-tips dari saya:

- Kenali siapa pun yang akan melakukan kerja sama bisnis atau menjadi karyawan Anda. Ini terlalu penting untuk ditinggalkan.
- Kalau memang untuk kerjasama bisnis, datanglah sesekali ke rumah teman Anda untuk mengetahui alamatnya benar atau tidak. Cek reputasinya.
- Untuk mencari karyawan, cek perusahaan lama tempat mereka bekerja. Cari tahu sejarah mereka ketika bekerja disana. Bisa jadi juga mereka ternyata hanya mencantumkan nama perusahaan itu padahal belum pernah bekerja disana. Itu penipuan! Jika pada awalnya saja dia sudah tidak baik, berarti di kemudian hari ada kemungkinan dia berbuat kecurangan yang lebih besar lagi.
- Buat perjanjian, kalau bisa dalam membuat surat perjanjian itu menggunakan notaris karena notaris memiliki kewajiban untuk mengecek semua dokumen baik dokumen Anda maupun pihak kedua. Selain itu mereka juga lebih paham apa saja yang harus ditulis dalam surat perjanjian itu.

- Jangan pernah lupakan perjanjian ini dan jangan melakukan apapun sebelum perjanjiannya ditandatangani oleh kedua pihak. Buat isi perjanjian dengan pasal-pasal yang tidak merugikan tapi juga memberi ancaman hukum jika ada yang ingkar. Biar adil masukkan juga pasal jika Anda melakukan kecurangan, Anda pun juga siap menanggung risikonya.
- Terakhir, meskipun kerjasama sudah berjalan dan sudah ada perjanjian, Anda tetap harus selalu cek dan ricek setiap laporan. Jadi apabila ada yang mencurigakan, Anda bisa mengenalinya dari awal untuk mencegah penipuan dan kerugian lebih besar yang bisa membuat perusahaan Anda kesulitan.

Kesalahan #4
INGIN CEPAT

"Segala sesuatu yang diraih dengan cepat akan berakhir dengan cepat"

Ini adalah kesalahan fatal yang paling sering dialami oleh pengusaha pemula. Cepat itu boleh, tapi kalau 'INGIN CEPAT' itu yang nggak boleh. Kenapa? Karena dengan menambahkan kata 'INGIN', biasanya kita menghalalkan segala cara untuk mendapatkan apa yang kita inginkan.

Baru Buka, Langsung Rekrut Karyawan

Karena merasa diri pengusaha, kita biasanya ingin sesegera mungkin rekrut karyawan. Bisnis baru buka, sudah ingin langsung memberikan tugas pada karyawan, menggaji karyawan, dan mensejahterakan karyawan. Begitulah dalihnya. Tapi sayangnya, ini bisa jadi blunder terbesar dalam bisnis. Dimana letak kesalahannya?

1. *"Business is about owner mindset".* Bisnis itu masalah pemikiran owner. Kalau ownernya saja belum tahu seluk beluk bisnis di lapangan dan langsung mempekerjakan karyawan, kita akan mudah dibohongi karyawan kita.
2. Bisnisnya kan baru buka, otomatis kondisi bisnis belum stabil. *Cashflow*nya belum jelas, penjualannya pun belum jelas. Jadi dari mana kita mendapatkan uang untuk menggaji karyawan? Sedangkan yang namanya gaji itu tetap, pasti.

Lantas bagaimana seharusnya?

Saat pertama kali buka bisnis, mau tidak mau kita harus terjun langsung dalam bisnis tersebut. Bahkan kalau perlu, kita terjung langsung ke lapangan. Bisnis kuliner saya misalnya, saat pertama kali buka saya terjun langsung ke lapangan. Bahkan saya pernah jadi kurir selama sebulan lebih mengantarkan pesanan-pesanan *customer*. Itu saya lakukan agar saya tahu seluk beluk bisnisnya bagaimana, sehingga ketika nanti akan melakukan sistemasi akan mudah, karena saya sudah pernah merasakan.

Saran saya, hilangkan urat malunya. Buang itu gengsi. Jangan pernah gengsi untuk terjung langsung dalam bisnis. Di awal-awal buka bisnis, Anda adalah karyawan terbaik bagi bisnis Anda.

Baru Buka, Langsung Sistemasi

Seringkali ada pengusaha yang datang kepada saya dan bertanya tentang cara sistemasi bisnis. Salah satu diantaranya adalah teman saya, Agung. Dia bertanya, "Kang bagaimana caranya melakukan sistemasi bisnis?". Saya balik tanya: "Memangnya bisnisnya sudah berjalan berapa lama?". Dia menjawab: "Sudah 2 bulan kang". Mendengar jawaban Agung saya langsung tersenyum dan bertanya: "Memangnya apa yang ingin kamu sistemasi?". Dia jawab: "Semuanya kang. Supaya bisnisnya bisa jalan tanpa harus ketergantungan sama saya". Saya kembali tanya: "Omset dan *cashflow*nya sudah stabil?". Dia jawab: "Justru itu kang, saya ingin fokus meningkatkan omset". Begitulah percakapan saya dengan Agung. Menurut Anda, apakah dia sudah layak melakukan sistemasi?

Kalau buka bisnis baru 2 bulan, bisa dipastikan omset dan *cashflow*nya belum stabil. Kalaupun ada, mungkin sedikit sekali. Atau mungkin bisa jadi ngaku-ngaku stabil. Alhasil, saat baru buka bisnis, kita masih mencari pola sukses untuk bisnis kita. Karena masih dalam proses mencari pola, tidak pantas kita lakukan sistemasi. Karena itu sama saja dengan mensistemasi kegagalan.

"Melakukan sistemasi saat bisnis baru buka sama saja dengan MENSISTEMASI KEGAGALAN"

Baru Buka, Langsung Buka Cabang

Ini yang sering terjadi. Merasa bisnisnya sudah sukses dengan 1 outlet yang dimilikinya, seringkali pengusaha terburu-buru untuk buka cabang yang baru. Sekilas terlihat bagus, apalagi untuk *image* kalau-kalau masuk media, kan bisa jadi omongan "wah bisnisnya sudah bercabang-cabang".

Salah satu teman saya bisnisnya bergerak di bidang kuliner yang dijual menggunakan *booth* dengan sistem *take away*. Dalam satu tahun, ia sudah memiliki lebih dari 18 cabang. Itu artinya, jika dirata-ratakan, dalam 1 bulan ia berhasil membuka 1-2 cabang. Pertanyaannya, menurut Anda, apakah ini suatu prestasi?

Jika melihat dari cabang yang ada, bisa jadi ini adalah prestasi. Apalagi bisnis ini seringkali diliput oleh beberapa media televisi nasional. Tapi apa yang sebenarnya terjadi dalam bisnis ini? Ternyata si owner harus terus-terusan menerima komplain dari para *franchisee* dan berusaha mati-matian untuk menutupi hutang setiap bulannya. Kenapa? Karena apa yang telah dijanjikan oleh si owner tidak sesuai dengan kenyataan. Katanya bagi hasil bisnisnya setiap bulan, nyatanya seringkali tidak ada. Kenapa saya bisa tahu sampai sedetil ini? Karena saya adalah salah satu *franchisee* dari bisnis tersebut. Saya memilki dua outlet. Dari dua outlet tersebut, saya hanya baru merasakan bagi hasil saat 3 bulan pertama saja. Selebihnya, sampai buku ini ditulis, sudah berjalan lebih dari 10 bulan. Sisanya tidak ada kabar sama sekali, bahkan untuk komunikasi dengan si ownernya pun sulit.

Apa kesimpulannya?

"Speed is killing. Endurance is something"

Kecepatan itu membunuh, daya tahan (kesabaran) adalah segalanya. Ingat, segala sesuatu yang diraih dengan cepat, akan berakhir dengan cepat. Mungkin dari luarnya saja terlihat besar, tapi nyatanya di dalamnya keropos. Hati-hati…

Ingin Cepat Kaya Tanpa Kesabaran

Memang berbisnis merupakan aktivitas untuk mencari harta dan kekayaan, namun bila keinginan tersebut menggebu-gebu tanpa adanya kesabaran akan berdampak buruk. Saat bisnis mengalami masa paceklik misalnya, dibutuhkan kesabaran untuk mengelolanya. Biasanya pemula akan bersemangat ingin kaya dengan cepat, tatkala bisnisnya sepi kebanyakan dari mereka langsung gulung tikar dan menyerah. Semoga kita tidak demikian…

Ray Kroc, pemilik McDonald, mengatakan, "Banyak orang mengira kesuksesan saya datanya tiba-tiba, padahal saya meraihnya sedikit demi sedikit, hari demi hari, selama 30 tahun"

Lihat, bahkan seorang sekelas Ray Kroc mengakui bahwa kesuksesannya tidak belangsung dalam waktu instan, tetapi bertahap.

Orang sekelas dia saja membutuhkan waktu 30 tahun untuk mencapai apa yang dia inginkan, kenapa kita harus tergesa-gesa?

Kebanyakan orang memang seringkali melihat seseorang hanya pada kesuksesannya saja. Honda menjadi besar, Walt Disney mendunia, KFC hampir ada diseluruh dunia, yang tidak diketahui orang adalah bahwa Honda pernah bangkrut dua kali karena pabriknya dihancurkan perang, Walt Disney sempat mandi menunpang di stasiun, dan Colonel Sanders (pencipta resep KFC) sempat ditolak restoran ketika menawarkan resep ayamnya sampai lebih dari 1000 kali.

Jadi, yang harus benar-benar dipahami adalah bahwa didalam dunia bisnis tidak ada yang namanya jalan pintas. Semuanya harus sesuai aturan yaitu satu demi satu diselesaikan. Dari kecil menjadi besar dan tidak ada yang namannya langsung sukses. Intinya kalau ingin menjadi pengusaha jangan berharap bahwa kesuksesan bisa terjadi secara instan dan bisa diwujudkan hanya dalam beberapa bulan. Itu tidak mungkin…

Belajar dari Kupu-Kupu

Anda tahu metamorfosis kupu-kupu? Bagaimana prosesnya?

Suatu hari ada seorang anak kecil yang sedang bermain di taman depan rumahnya. Ia melihat ada sebuah kepompong di salah satu tanaman yang ada di taman tersebut. Ternyata kepompong tersebut sedang dalam proses perubahan menjadi kupu-kupu. Karena ia merasa kasihan dengan kepompong tersebut melihat perjuangannya untuk keluar, maka ia langsung lari ke rumahnya dan mengambil gunting. Ia pun akhirnya mengggunting ujung kepompongnya sehingga kupu-kupu tersebut terlepas dari kepompongnya. Tebak apa yang tejadi setelah satu hari kemudian? Ketika ia kembali bermain di taman, ia melihat kupu-kupu tersebut tidak bisa terbang. Setelah ia pegang dan berusaha agar kupu-kupu tersebut bisa terbang, tetap saja tidak bisa. Kira-kira, menurut Anda, kenapa kupu-kupu tersebut tidak bisa terbang?

Kupu-kupu tersebut tidak bisa terbang secara normal karena anak tersebut memotong prosesnya. Bisa jadi dalam kepompong tersebut

sebenarnya ia sedang melatih dan membentuk otot-ototnya yang dipersiapkan untuk bisa terbang tinggi. Tapi sayangnya anak tersebut memotongnya sehingga otot tersebut tidak terbentuk. Dampaknya, kupu-kupu tersebut tidak bisa terbang.

Seringkali kita demikian, seperti anak kecil tadi. Merasa ingin cepat, ingin instan, hingga pada akhirnya memotong prosesnya. Dengan cara tersebut memang kita akan cepat mendapatkannya, tapi PASTI ada sesuatu yang rapuh, tidak kuat, dan tak akan bertahan lama.

Belajarlah dari kupu-kupu. Berproseslah. Mungkin awal-awal kita akan cape, dibenci banyak orang, seperti halnya ulat. Tapi jika kita mampu menyelesaikan prosesnya dengan baik, maka akan menjadikan kita kupu-kupu yang indah. Ulat mungkin dibenci, tapi kupu-kupu sangat banyak disenangi. Itu semua dilalui melalui proses yang panjang.

Business is Process

Bisnis adalah proses. Yang namanya proses itu bertahap, tidak langsung, dan tentu butuh waktu. Berikut adalah tahapan-tahapan dalam bisnis:

STARTING

Dalam proses memulai, ada 2 indikatornya:

1. **VALUE**

   Anda menemukan apa sesungguhnya yang ingin Anda jual.

2. **SELLING**

   Anda mampu menjual *value* yang dimiliki.

   Sudahkah Anda melalui tahapan ini? Apakah Anda benar-benar sudah menemukan *value* bisnis Anda? Bagaimana cara menjualnya?

Jika Anda belum menemukan *value* bisnis Anda, saya akan bantu mengarahkan Anda untuk menemukannya. Coba tuliskan jawaban Anda dari pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

- Apakah Anda yakin bahwa Allah menciptakan Anda dengan sebaik-baiknya bentuk, lengkap dengan potensi yang diberikan?
  Jawab:
  ....
  ....
- Diantara banyak potensi yang telah Allah berikan, potensi apakah yang paling besar?
  Jawab:
  ....
  ....
- Jika sekiranya Anda ingin bermanfaat bagi orang lain dengan menggunakan potensi tersebut, manfaat spesifik apa yang ingin Anda berikan?
  Jawab:
  ....
  ....
- Jika manfaat tersebut dikemas dalam bentuk produk, produknya berupa barang atau jasa?
  Jawab:
  ....
  ....
- Apa yang membedakan produk yang Anda miliki dibandingkan dengan produk lain yang sejenis?
  Jawab:
  ....
  ....
- Siapakah yang benar-benar membutuhkan produk Anda tersebut?
  Jawab:
  ....
  ....

Apakah Anda sudah menjawab pertanyaan-pertanyaan di atas? Bagaimana hasilnya?

Sebenarnya, ketika kita berbisnis, kita bukan menjual produk. Semakin kita berusaha menjual produk, semakin sulit untuk mendapatkan hasil yang diharapkan. Kenapa? Karena sesungguhnya yang kita jual adalah *value*. Maksudnya? Sebagai contoh, ketika kita memutuskan membeli shampo, ada yang beli karena produk tersebut dapat menghilangkan ketombe, ada yang beli karena dapat menghilangkan ketombe dan tidak balik lagi, ada yang beli karena dapat meluruskan rambut, ada yang beli karena membuat rambut berkilau, ada yang beli karena shamponya harum, dan lain-lain. Kita beli shampo bukan semata-mata karena produknya, tapi memang karena manfaatnya, karena value yang dimiliki.

"Kita bukan jual PRODUK, tapi kita jual VALUE"

Apa kuncinya agar *value* kita diterima oleh pasar dengan baik? Kuncinya adalah *value* kita harus menjawab salah satu atau ketiga hal ini:

- **DREAM**
  Sebisa mungkin *value* kita bisa membantu mereka mencapai impian mereka.
- **NEEED**
  Sebisa mungkin *value* kita mampu memenuhi kebutuhan-kebutuhan mereka.
- **PAIN**
  Sebisa mungkin *value* kita dapat menyelesaikan masalah, penderitaan, dan rasa sakit mereka.

RUNNING

Dalam proses ini, ada 2 indikatornya:

1. SDM

Anda merekrut karyawan dan memiliki tim yang solid.

2. SISTEMASI

Anda melakukan sistemasi bisnis, tidak ketergantungan pada individu tertentu, dan berusaha agar bisnisnya autopilot.

Apakah Anda sudah memiliki karyawan dan tim yang solid? Apakah bisnis Anda sudah mampu berjalan tanpa adanya kehadiran Anda? Jika jawabannya adalah sudah, SELAMAT! Anda sudah berhasil melalui tahapan ini. Tapi jika belum, tenang saja, saya coba akan bantu jelaskan kepada Anda bagaimana caranya. Seperti yang saya katakan di awal, saat pertama kali buka bisnis, jangan langsung rekrut karyawan. Karena Anda harus tahu seluk beluknya terlebih dahulu. Tapi ketika Anda memang sudah saatnya rekrut karyawan, silahkan Anda lakukan. Kuncinya, dalam merekrut karyawan harus memerhatikan ketiga hal ini:

- **SKILL**
- **PASSION**
- **INTEGRITAS**

Jika sekiranya karyawan Anda memiliki *passion* dan integritas, tapi tidak memiliki *skill*, Anda tinggal melatihnya. Berikan training khusus agar mereka mampu menguasai *skill-skill* yang memang harus dikuasai sesuai bidangnya.

Jika sekiranya karyawan Anda memiliki integritas dan *skill*, tapi tidak memiliki *passion*, Anda bisa memutasi/memindahkan mereka pada tempat yang tepat sesuai dengan *passion*nya. Selain itu, Anda bisa motivasi mereka agar hasrat dalam bekerjanya tumbuh.

JIka sekiranya karyawan Anda memiliki *skill* dan *passion*, tapi tidak memiliki integritas, hati-hati dengan tipe orang seperti ini. Karena merekalah yang kedepannya berpotensi dari karyawan bisa jadi kompetitor. Tidak ada cara lain selain memecatnya.

Bagaimana cara membentuk tim yang solid?

Dalam bahasa inggris tim adalah TEAM, berarti *Together Everyone Achieve More*. Bersama-sama, semua orang bisa mencapai lebih…. Agar bisa memiliki tim yang solid, pastikan seluruh anggota tim bisnis Anda memiliki ketiga hal ini:

- **TAKE OWNERSHIP**
  Mereka memiliki rasa kepemilikan yang tinggi terhadap bisnis dan produk.
- **CARE**
  Mereka peduli terhadap sesama anggota tim dan masalah yang terjadi.
- **RESPONSIBILITY**
  Mereka bertanggung jawab terhadap tugas-tugas dan target yang telah ditetapkan

Bagaimana cara melakukan sistemasi bisnis?

Kunci sederhananya adalah sebagai berikut:

- Saya melakukan, Anda melihat
- Anda melakukan, Saya melihat
- Anda melakukan, Saya tidak melihat

Apa saja yang harus disistemasi?

Ada 4 bagian yang harus Anda sistemasi, yaitu:

1. **HUMAN**
   Mulai dari sistem perekrutan, pelatihan, jenjang karir, *reward* dan *punishment,* dll.
2. **OPERATION**
   Mulai dari penyediaan bahan baku, sistem *stocking*, *packing*, distribusi, dll.
3. **FINANCE**
   Mulai dari sistem pencatatan, jurnal, laporan keuangan, dll.
4. **MARKETING**
   Mulai dari pencatatan jumlah prospek, pola *repeat order*, pola kerjasama, pola penjualan, dll.

GROWING

Dalam proses ini, ada 2 indikatornya:

1. **UP-GRADE SKILL**

   Anda melakukan peningkatan *skill* untuk karyawan dan tim Anda, mulai dari pelatihan *skill* teknis, komunikasi, penyelesaian konflik, keuangan, manajemen, NLP, dll

2. **DUPLIKASI**

   Anda menduplikasi bisnis Anda sehingga bisa diterapkan di beberapa daerah dengan tingkat keberhasilan yang sama.

   Itulah tahapan-tahapan dalam bisnis. Sadar tidak sadar, Anda pasti melaluinya. Walaupun terkadang tidak melalui tahapannya secara urut. Tapi inilah prosesnya. Jika Anda dapat melaluinya dengan baik, bisnis Anda akan menjadi bisnis yang LUAR BIASA.

Kesalahan #5
BANYAK GAYA

"Kaya itu karakter. Kalau hanya di tampilan doang, itu bukan kaya. Tapi banyak gaya!"

Kesalahan fatal ini biasanya dilakukan oleh pengusaha yang sudah 'MERASA SUKSES' dengan bisnisnya. Karena sudah merasa sukses, akhirnya ia ubah penampilannya dan gaya hidupnya. Mobil mewah, rumah megah, gaya hidup WAH, dan sebagainya.

Kisah Nyata…

Di Bandung saya punya kenalan pasangan suami istri yang juga seorang pengusaha. Omsetnya saat ini kurang lebih 5 Miliyar. Karyawan-karyawannya sejahtera dan agen-agennya banyak. Bisnisnya bergerak dalam bidang kaos anak, konsepnya sangat unik. Yang saya kagumi dari mereka adalah gaya hidupnya. Memangnya bagaimana dengan gaya hidupnya?

Ternyata hidupnya sederhana. Rumah hanya sewa, mobilpun baru beli akhir-akhir ini. Saya pun penasaran dengan sosok pengusaha ini, namanya kang Ahmad dan teh Syifa, mereka adalah pasangan suami istri yang sama-sama berjuang mengembangkan bisnisnya dari nol, yaitu Dhikr Kids.

Ada satu prinsip yang menarik yang saya ambil, yaitu hidup sederhana. Bayangkan, omset sudah miliyaran tapi rumah saja masih sewa, mobilpun tak punya. Beda sama kita, kadang omset baru jutaan juga sudah coba-coba cicil mobil, cicil rumah, dan sebagainya.

Kang Ahmad berpesan kepada saya untuk hidup sederhana, karena Rasulullah pun demikian. "Saya hanya akan beli sesuatu yang saya inginkan jika memang penghasilan saya sudah 10x lipat dari apa yang saya inginkan tersebut". Begitulah tutur kang Ahmad. Terakhir kali bertemu, saya lihat beliau sudah menggunakan mobil Grand Livina. Artinya, saya prediksi bahwa saat ini dia sudah memiliki penghasilan 10x lipat dari harga mobil Grand Livina tersebut.

Bisa Anda bayangkan, jika penghasilan Anda saat ini 100 juta, maka dengan prinsip seperti tadi Anda hanya boleh memiliki sesuatu yang harganya maksimal 10 juta. Inilah salah satu kunci kesuksesan yang dimiliki oleh kang Ahmad dan teh Syifa.

"Nilai Keinginan = 1/10 Nilai Penghasilan"

Sombong!

Ini adalah kesalahan yang sering menjangkit pengusaha pemula. Cara penyebarannya seperti virus, tidak terdeteksi kapan masuknya ke dalam tubuh namun terlihat efeknya dari penampilan, bahasa tubuh, dan gaya bicara.

Bisnis baru menghasilkan omset 50 juta, sudah inden mobil BMW, padahal baru omset, bukan profit (Omset ≠ Profit). Beli baju mahal untuk bertemu orang-orang penting, bertemu dengan klien di restoran, bahasa tubuhnya merendahkan lawan bicara, percaya dirinya pun selangit. Karena gengsi pas ditanya omset bilangnya selalu diatas 150 juta, padahal belum tentu yang sebenarnya berapa. Pas ditanya, kok begitu? "Ga apa-apa agar mengundang *trust* klien". Apakah Anda termasuk orang yang seperti ini?

Jika iya, saya sarankan Anda berhenti dari sikap-sikap seperti ini. Sikap seperti ini hanya kamuflase. Jika diibaratkan Anda manusia yang memakai baju bunga untuk mengundang lebah, maka Anda sedang mengundang lebah untuk menyengat Anda. Bukan kepercayaan yang akan Anda dapatkan, tapi penyerangan balik karena mereka telah dikecewakan Anda. Baju dan mobil Anda hanya menjadi jalan cemoohan banyak orang. Pembicaraan Anda yang over PD adalah jalan Anda dibenci oleh banyak orang. Bukannya didekati rekan-rekan baru yang baik, Anda akan semakin dijauhi oleh teman-teman sejati Anda, karena Anda mengeksklusifkan diri. Dan yang pasti sikap over PD yang menyebabkan kesombongan Anda akan dibenci oleh Allah, Sang Penguasa Rezeki.

Percaya atau tidak, ketika Anda bersikap sombong itu adalah awal dari kehancuran bisnis Anda. Anda lupa dengan siapa yang menitipkan harta, lupa Tuhan Anda siapa. Saya pun pernah terjangkiti virus ini, beruntung Allah mengingatkan sejak dini.

Jadilah pengusaha yang berpribadi rendah hati. Saat berbicara omset, tidak melebih-lebihkan. Seperti seorang ibu yang saya dengar ceritanya dari rekan saya. Tampilannya agamis sekali, jarang bicara. Rekan-rekan yang lain begitu bangganya bicara tentang omset yang sudah mencapai 300-900 juta. Ibu itu hanya bilang, omset saya sedikit hanya 9-an aja perbulan. Pas ditanya lebih jauh, ternyata 9 yang

dimaksud adalah 9 Milyar. Rekan saya yang ada disana diam seketika, senyum simpul tanda malu.

"Sombong adalah awal dari kehancuran..."

Membeli Kemewahan dengan Uang Perusahaan

Seringkali pengusaha pemula ketika bisnisnya sedang berkembang pesat, tergiur untuk MEMBELI KEMEWAHAN. Sebenarnya tidak masalah tapi harus diperhitungkan ketika melakukannya. Jika membelinya dari uang yang dikumpulkan sendiri dan tidak mengganggu se-sen pun uang perusahaan, maka Anda bisa membeli mobil atau rumah mewah yang Anda inginkan.

Tetapi harus diingat jika pembelian itu masih harus melibatkan uang perusahaan sebaiknya tunda dulu. Kepentingan Anda harus melalui uang Anda sendiri, jangan mengganggu uang perusahaan walaupun itu adalah milik Anda sendiri. Lagipula kesuksesan tidak harus dilambangkan dengan kemewahan. Bill Gates dan Warren Buffet dua orang terkaya di dunia, masih mengunakan mobil biasa, bukan yang mewah, sebelum memiliki jet prbadi, mereka juga membeli tiket pesawat kelas ekonomi karena mereka tahu pada akhirnya sampai di tempat tujuanlah yang penting bukan kualitas perjalanannya.

Pada intinya Anda bisa melakukan apapun dengan uang Anda, tapi jangan menggunakan uang perusahaan, Anda tentu saja mendapatkan gaji dan pembagian keuntungan sekian persen dari bisnis untuk pribadi, jadi gunakan saja uang itu jika Anda mau membeli apapun. Uang perusahaan biar digunakan untuk berkembang, lambat laun keuntungan pasti akan bertambah, begitu juga dengan keuntungan Anda nantinya jika bisnis bisa berkembang. Lagipula menunda kemewahan untuk kesuksesan yang lebih besar pasti lebih menyenangkan dikemudian hari.

Belilah kemewahan dengan uang Anda sendiri, disaat waktunya tiba...

Orang Kaya Abal-Abal Vs Orang Kaya Sebenarnya

Ketika seorang pengusaha pemula mendapatkan keuntungan yang cukup besar, biasanya ia menjadi lupa diri. Ia akan membeli apa yang dia inginkan, bukan hanya sekedar yang dia butuhkan. Sayangnya, terkadang keinginan membawanya pada tingkat prioritas paling bawah.

Misalnya, ketika Anda punya uang 200 juta, Anda akan menggunakannya untuk apa? Pengusaha yang banyak gaya dan bukan orang kaya sebenarnya mungkin akan membeli hal-hal yang sebenarnya kurang perlu dulu. Misalnya ketika dia sudah memiliki *Blackberry* untuk memfasilitasi kerjanya, tiba-tiba ganti iPad padahal belum perlu-perlu amat. Kemudian tiba-tiba dia menginden mobil padahal dia sendiri masih belum punya rumah. Dia akan berfoya-foya dengan buru-buru mengubah gaya hidup. Makan yang dulunya di warteg jadi di cafe atau restoran. Tanpa disadari uangnya habis, hutang menjadi banyak, sedangkan ia tidak memiliki aset apa-apa.

Menunda kesenangan adalah cara terbaik untuk menghindarkan diri dari penyakit banyak gaya. Belilah sesuatu yang benar-benar Anda butuhkan, karena jika Anda membeli semua yang Anda inginkan percayalah bahwa Anda akan selalu merasa kurang. Merasa cukup adalah kuncinya. Melist daftar kebutuhan Anda juga merupakan cara yang efektif. Inilah kunci orang kaya sebenarnya…

Menunda kesenangan dan melist prioritas adalah cara paling efektif…

Betapa banyak diantara kita yang selalu ingin terlihat 'mewah' dan terdengar 'wah'. Wajar, karena setiap manusia dikaruniai sifat kecintaan akan dunia dan kecenderungan untuk meningkatkan *prestise*. Akibatnya tidak sedikit orang yang begitu senang memperdengarkan keberhasilannya pada orang banyak, "Oh omset saya sudah diatas 10 M", "Rumah saya di Pondok Indah", "Mobil saya ada Alphard, Camry, dan Ford", "Setiap hari kami menyumbang ke panti yatim 10 juta", "Setiap Idul Fitri kami menyumbang ke mesjid 50 juta", dan lain-lain. Adakah diantara Anda yang pernah mendengar hal ini? Menggelikan bukan?

Ungkapan syukur itu berbeda dengan ingin didengar orang. Syukur kita cukup kita utarakan dalam sholat. Tanpa kita memperdengarkan keberhasilan pun, orang-orang akan mengetahui sendiri betapa kita sudah berhasil. Jangan norak! Biasanya ini menjangkiti orang kaya baru atau abal-abal. Karena orang kaya yang sudah lama dan sebenarnya tidak akan mengatakan apa-apa tentang kekayaannya, biasa saja. Mereka akan terlihat wajar dalam keadaan sulit maupun senang. Dalam arti, ketika senang tidak terlihat 'terlalu' senang karena tidak menampakkannya, dan ketika sulitpun orang lain tidak tahu dia sedang sulit, karena tidak terlalu menganggap kesulitan sebagai suatu bencana besar, toh semua sudah rencana Tuhan. Biasa saja lah…

Orang kaya sebenarnya akan terlihat wajar dalam keadaan sulit maupun senang. Ia tdak akan terlihat terlalu senang ketika sedang senang dan tidak akan terlalu terlihat sulit saat keadaan sulit

Kerendahan hati adalah senjata utama untuk menjadikan Anda orang kaya sebenarnya. Tanpanya, Anda hanya akan menjadi orang yang banyak harta, bukan kaya yang sebenarnya.

Orang kaya abal-abal akan melebih-lebihkan apa yang dimilikinya, agar terlihat WAH. Sebaliknya, orang kaya sebenarnya akan merendah-rendahkan apa yang dimilikinya karena baginya tidak penting seberapa besar kekayaan yang dimilikinya. Semua hanya titipan dan tidak patut dibanggakan, hanya patut disyukuri.

Orang kaya abal-abal, rela hutang sana hutang sini demi biaya hidup, demi arisan yang harus dibayar tiap minggu, demi *make up* yang harus selalu menor tiap keluar, demi baju baru setiap bulan, demi kendaraan yang harus baru tiap tahun, demi liburan ke luar negeri tiap tahun, dan demi hal-hal WAH lainnya. Sedangkan orang kaya sebenarnya tidak enggan untuk *memanage* kebutuhan dan memperkecil pengeluaran saat keuangan sedang tidak stabil. Tidak apa-apa jika tidak beli baju baru tiap bulan, tidak apa-apa jika hanya liburan ke dufan dan tidak apa-apa ketika harus mengganti mobil mahal menjadi mobil biasa untuk memangkas liabilitas. Orang kaya sebenarnya pantang berhutang untuk hal-hal yang tidak terlalu urgen.

Mereka hanya berhutang untuk sesuatu yang bisa membuka atau memperbesar peluang datangnya kembali uang sehingga keadaan finansialnya kembali stabil.

Orang kaya sebenarnya cerdas finansial dan cerdas secara emosional. Mereka mampu mengendalikan uang, bukan dikendalikan uang. Sebaliknya orang kaya abal-abal bodoh secara finansial apalagi emosional. Mereka terlalu dipengaruhi oleh emosi sehingga uang pun ikut-ikutan senang mempermainkan mereka.

Orang kaya sebenarnya akan memiliki gaya hidup tetap walaupun memiliki harta yang banyak. Dalam artian anggaran kebutuhan tiap bulannya tetap setiap bulan, sampai pada suatu titik dimana penghasilannya 10x lebih besar dan dia merasa aman untuk menambah anggaran biaya hidup. Orang kaya abal-abal mudah saja menambah anggaran biaya hidup tiap bulan, toh dia berpikir tidak apa-apa mumpung lagi banyak uang, gak setiap hari ini. Besok lusa belum tentu ada uang, gimana nanti aja. Minimal kalau ini dibelikan kan jadi punya ini dan itu. Ini nih, karakter orang yang baru jadi kaya.

Orang kaya sebenarnya lebih berminat membeli sesuatu yang bisa menjadi aset. Dalam artian apa yang dibelinya kembali bisa mendatangkan uang untuknya. Sebaliknya orang kaya abal-abal malah tertarik membeli sesuatu yang menjadi liabilitas. Sehingga bukannya menambah pundi-pundi malah semakin menggerogoti pengeluaran.

Yang paling penting, orang kaya sebenarnya akan menjadi semakin religius dan semakin berbudi pekerti yang baik. Karena hartanya itu berkah, semakin mendekatkannya pada pencipta dan pada sesama. Silahkan Anda cek, apakah dengan harta banyak yang Anda miliki sekarang membuat Anda semakin rajin sholat, tahajud, mengaji, lebih harmonis dengan istri, dengan keluarga, berbaur dengan masyarakat, membuat Anda lebih rendah hati, lebih merunduk seperti padi, lebih menjaga kata-kata Anda sehingga tidak menyombong, lebih menurunkan 'dagu' Anda, dan tidak merendahkan orang lain, lebih merendah, lebih tulus? Atau sebaliknya, apakah harta yang Anda miliki sekarang lebih mendekatkan Anda pada zina, dunia gemerlap, makan-makan yang tidak jelas, *hang out* dan buang-buang waktu, jauh dari istri, tidak harmonis dalam keluarga, semakin mengeksklusifkan

diri dari masyarakat, tinggi hati, lebih angkuh dan meninggikan dagu, juga lebih mengumbar kata-kata perendahan terhadap orang yang tidak punya, kepada pembantu, dan ingin terlihat sangat kaya? Jika yang kedua, maka bisa jadi harta Anda berasal dari harta yang tidak memberkahkan, dan Anda hanya menjadi seorang kaya yang abal-abal. Ingat satu hal ini:

Sukses itu tidak sama dengan kelihatan sukses…
Kaya itu tidak sama dengan kelihatan kaya…

Kaya itu karakter. Kalau hanya di tampilan doang, itu bukan kaya. Tapi banyak gaya!

Simplicity

Beberapa hari yang lalu saya melihat tayangan *reality show* di sebuah stasiun televisi. Temanya tentang tahun 90-an dan masa kini. Pada tahun 90-an dapat diamati bahwa segala sesuatu itu *simple*. Stasiun televisi hanya 5 buah, alat komunikasi hanya *pager,* jika ingin memiliki handphone hanya tanya mereknya saja. Ketika film yang digarap pada masa itu seperti Jin dan Jun, Jinny oh Jinny, dan Si Manis Jembatan Ancol menjadi film ringan yang menghibur karena penggarapannya yang demikian serius.

Berbeda dengan tahun 20-an atau abad milenium. Segala sesuatu menjadi begitu rumit. Stasiun televisi menjadi sangat banyak sehingga bingung dengan chanel dan acara apa yang paling bagus. Alat komunikasi pun bermacam-macam, ada handphone, I-pad, dan lain-lain. Jikapun ingin membeli handphone tidak cukup menanyakan merek, namun juga ditanya tipe apa, dengan kapasitas berapa giga, dan lain-lain. Begitu pula dengan tayangan televisi, banyak namun terlihat asal, sehingga jadinya kurang menghibur.

Dari seluruh uraian dapat dilihat bahwa pada zaman 90-an segala sesuatunya sangat sederhana, dan pada masa kini segala sesuatunya menjadi rumit. Namun jangan salah ternyata pada tahun 90-an adalah saat dimana paling menyenangkan dan tahun yang baik bagi perkembangan anak. Yah benar, ternyata hal sederhana itu jauh lebih membahagiakan. Dan ternyata yang bahagia itu adalah hal yang sederhana.

"Hal sederhana itu jauh lebih membahagiakan. Dan ternyata yang bahagia itu adalah hal yang sederhana"

Sederhana (*simplicity*) adalah hal yang mudah diucapkan, namun bagi sebagian orang sangat sulit untuk direalisasikan. Saya mengalami, sulit sekali untuk mengubah gaya hidup yang asalnya mewah menjadi sederhana. Namun setelah berhasil masuk ke dalam dunia itu ternyata gaya hidup sederhana itu lebih indah. Awal-awalnya mungkin berat, tapi kalau sudah dibiasakan, bisa mudah kok. Percayalah. Dengan komitmen yang kuat, dukungan istri/suami, dan izin Allah, Anda bisa hidup sederhana. Saya sudah buktikan sendiri dan Alhamdulillah berhasil:

- Awalnya masuk alfamart/indomart segala dibeli, sekarang pake list daftar belanjaan. Nggak dibeli kalau nggak dibutuhkan.
- Awalnya pake mobil mewah, sekarang pake motor juga cukup, karna dipikir-pikir nggak terlalu butuh.
- Awalnya di dompet selalu bawa ATM banyak & uang cash banyak, sekarang kalau keluar rumah bawa uang secukupnya, supaya disiplin pakai sedikit uang.
- Awalnya kalau sakit suka pakai obat yg mahal, sekarang pake obat generik juga cukup. Bahkan kalau nggak sakit-sakit amat nggak ke dokter.
- Awalnya kalau butuh sesuatu mendadak selalu beli, sekarang kalau masih memungkinkan sewa, ya sewa.
- Awalnya kalau ada perlu sama orang selalu kopdar, sekarang kalau masih bisa sms atau telpon, ya telpon. Jangan maksa keluar, *cost* lagi.
- Awalnya kalau ada berita bola ramai beli koran, sekarang cukup buka situs www.goal.com melalui Blackberry.
- Awalnya kalau keluar kota nggak bawa kendaraan, sering pakai taksi, sekarang pake angkot saja sudah cukup, tanya rutenya ke teman.
- Awalnya kalau ke luar pulau pakai pesawat yang mahal, sekarang cukup cari pesawat yang murah dan terjangkau yang penting selamat dan sampai.

- Awalnya cuci pakaian ke laundry, sekarang nyuci sendiri, jangan manja. Dan masih banyak cara lain yang bisa dilakukan.

Tentu muncul pertanyaan, “Memangnya kita tidak boleh bersenang-senang dengan membeli apa yang kita inginkan?”. Tentu saja boleh… Silahkan jika Anda ingin membeli sesuatu yang Anda inginkan, asalkan pada **waktu yang tepat dan keadaan keuangan yang memungkinkan.** Jangan sampai niat awal ingin bersenang-senang membahagiakan keluarga menjadi bumerang dan memusingkan Anda. Kalau Anda sudah merasa pusing dengan pengeluaran, ini menjadi indikasi Anda sudah keluar dari koridor sederhana.

“Kunci sederhana itu memenuhi keperluan dengan apa yang ada, bukan mengada-adakan yang tidak perlu”

BACALAH!

Dalam Al-Qur'an surat At-takatsur Allah mengingatkan kepada kita tentang ancaman bagi orang yang bermegah-megahan. Berikut bunyinya:

1. *Bermegah-megahan telah melalaikan kamu*
2. *Sampai kamu masuk ke dalam kubur*
3. *Sekali-kali tidak! Kelak kamu akan mengetahui (akibat perbuatanmu itu)*
4. *Kemudian sekali-kali tidak! Kelak kamu akan mengetahui*
5. *Sekali-kali tidak! Sekiranya kamu mengetahui dengan pasti*
6. *Niscaya kamu benar-benar akan melihat neraka Jahim*
7. *Kemudian kamu benar-benar akan melihatnya dengan mata kepala sendiri*
8. *Kemudian kamu benar-benar akan ditanya pada hari itu tentang kenikmatan (yang megah di dunia itu)*

Apa kesimpulannya?

Silakan simpulkan sendiri....

Kesalahan #6
MUDAH HUTANG

"There is no easy money in business. Easy money make you stupid!"

Awal-awalnya mungkin karena memang nggak ada modal, akhirnya terpaksa hutang. Tapi lama kelamaan menjadi kebiasaan. Hingga terbentuk mental MUDAH HUTANG…

Tidak Masuk Akal…

Biasanya, karena alasan nggak ada modal, kita lakukan alternatif lain yaitu BERHUTANG. Berhutang itu tidak salah, tapi jika di awal-awal bisnis sudah berhutang, bisa jadi masalah. Kenapa? Karena kita akan dihadapkan dengan sesuatu yang tidak pasti.

Bisnis itu tidak pasti, omset per bulannya tidak pasti, penghasilan kita dari bisnis tidak pasti, sedangkan yang namanya hutang itu bayarnya pasti, ditetapkan berapa cicilannya per bulan, berapa bunganya, kalau telat bayar dendanya berapa, dan lain-lain.

"Tidak masuk akal jika kita harus membayar sesuatu yang PASTI dengan sesuatu yang TIDAK PASTI"

Jika seandainya cicilan hutang Anda adalah 3 juta per bulan, sedangkan penghasilan dari bisnis Anda hanya 2 juta per bulan, bagaimana cara Anda mencicil hutang tersebut? Faktanya, karena kehilangan akal, seringkali orang-orang justru menggunakan prinsip GALI LUBANG TUTUP LUBANG. Mereka berhutang kembali kepada orang lain untuk menutupi hutang yang sebelumnya. Menurut Anda, apakah ini solusi yang tepat? Apakah masuk akal? Kalau saya ditanya, tentu jawbannya TIDAK! Tidak masuk akal…

"Bukan Gali lubang tutup lubang, tapi GALI JURANG tutup lubang!"

4 Tipe Orang

Ada 4 tipe orang, diantaranya:

1. Sulit hutang, mudah bayar
2. Sulit hutang, sulit bayar
3. Mudah hutang, sulit bayar
4. Mudah hutang, mudah bayar

Menurut Anda, diantara keempat tipe orang ini, manakah yang paling berbahaya?

Sekilas, mungkin Anda akan menjawab tipe ke-3 lah yang paling berbahaya. Karena MUDAH HUTANG, SULIT BAYAR. Tapi apakah benar tipe ini yang paing berbahaya? Ternyata tidak… Mari kita bahas satu per satu…

Orang yang SULIT HUTANG MUDAH BAYAR memegang prinsip "anti hutang" dalam hidupnya. Jika sekiranya tidak perlu hutang, kenapa harus berhutang. Jika sekiranya masih bisa diusahakan, sebisa mungkin tidak berhutang. Hidupnya lapang dan berkecukupan. Kalaupun dihadapkan pada kondisi berhutang, mereka akan mudah bayar. Mereka adalah orang-orang yang amanah.

Orang yang SULIT HUTANG SULIT BAYAR adalah orang yang kesulitan. Prinsip hidupnya mungkin anti hutang, tapi ketika keadaan memaksa dia berhutang, dia akan kesulitan untuk bayar. Karena memang hidupnya sulit. Orang seperti ini biasanya banyak ditemukan pada pengusaha yang sedang mengalami kebangkrutan dalam bisnisnya.

Orang yang MUDAH HUTANG SULIT BAYAR adalah orang yang benar-benar hidup susah. Keadaan ekonominya miskin, mentalnya juga miskin, sehingga mudah hutang. Kalau orang miskin tapi mentalnya kaya, mereka pasti akan berusaha semaksimal mungkin untuk tidak minta-minta dan berhutang. Tapi sayangnya tipe ini bermental miskin, sukanya meminta-minta, termasuk meminta uang dengan berhutang.

Orang yang MUDAH HUTANG MUDAH BAYAR, mereka adalah orang-orang bermental 'MUDAH HUTANG' yang sesungguhnya. Inilah yang paling berbahaya. Mengapa? Mungkin ketika bayar hutangnya gampang, tapi bisa jadi hasil dari hutang juga. Prinsipnya, yang penting hutang yang terdahulu lunas, nanti baru memikirkan bagaimana cara melunasi hutang yang baru. Jika Anda memberikan hutang kepada orang seperti ini, hati-hati, siap-siaplah Anda kehilangan uang Anda sebagian. Mereka adalah orang-orang bermental 'penjahat'.

Penyebab Hutang

Dari sekian banyak penyebab hutang, ada 3 penyebab utama yang merupakan akar dari segalanya, diantaranya:

1. **UNDER EARNING**

   Ini terjadi karena penghasilan mereka yang terlalu kecil dibandingkan pengeluaran untuk kebutuhannya sehari-hari. Kasarnya, untuk makan dan bertahan hidup saja susah, sehingga terpaksa harus berhutang.

2. **OVER SPENDING**

   Boros! Itulah kuncinya. Mereka yang memiliki penghasilan yang cukup tapi pengeluarannya pun cukup besar. Penghasilannya mungkin akan menutupi kebutuhan hidupnya, tapi mereka tidak bisa mengontrol keinginan-keinginan pribadinya yang begitu besar sehingga boros.

3. **UN-EXPECTED EVENT**

   Jika penyebab pertama dan kedua terjadi karena kontrol penuh si penghutang, penyebab ketiga ini terjadi di luar kontrol dirinya. Biasanya terjadi karena kecelakaan dan sesuatu yang tidak diduga-duga, seperti kecolongan, ditipu teman, kebanjiran, longsor, dan lain-lain. Karena sesuatu yang tidak diduga-duga itu, mereka harus terpaksa berhutang karena harus menanggung kerugian tersebut.

Cara termudah agar Anda tidak bermental MUDAH HUTANG adalah dengan mengenal dan menghindari tiga penyebab hutang di atas. Karena ketika Anda mengenalinya, Anda akan berusaha semaksimal mungkin untuk tidak melakukan hal-hal yang berpotensi jadi hutang. Misalnya, Anda akan fokus untuk memperbesar pemasukan Anda, melakukan *tracking income* dari mana saja, melakukan perencanaan keuangan untuk kehidupan pribadi dan bisnis, tidak boros, lebih berhati-hati dalam membuat keputusan, dan lebih mendekat kepada-Nya agar dihindarkan dari bencana besar yang tidak terduga-duga.

Goreng Rekening

Beberapa hari setelah saya mengalami kebangkrutan terbesar dalam bisnis saya, saya bertemu dengan salah satu teman yang kerap kali berhubungan dengan bank. Ia berniat baik untuk membantu saya. Sayangnya, cara yang digunakan tidaklah sesuai dengan hati dan keinginan saya, yaitu melakukan teknik goreng rekening. Apa itu goreng rekening?

Goreng rekening bukan berarti rekening yang digoreng-goreng. Goreng rekening yang dimaksud adalah ketika kita berusaha membuat *track record* keuangan yang layak agar bisa tembus ke bank dengan cara memanipulasinya. Tujuannya supaya kita bisa mendapatkan pinjaman dalam jumlah yang besar dari bank tersebut.

Teknik goreng rekening ini bisa digunakan untuk apa saja, misalkan beli rumah, beli mobil, beli apapun yang nilainya besar, bahkan bayar hutang itu sendiri. Si pelaku biasanya sudah kehilangan akal. Biasanya saat mereka akan melakukan transaksi, pihak bank selalu minta copy rekening korannya. Misalnya gaji pokok atau penghasilan 2 juta per bulan. Langkah-langkah yang mereka lakukan bisa jadi seperti ini:

- Buka 2-3 rekening di bank
- Tanggal 1, gaji atau penghasilannya dimasukkan ke bank dengan rekening no A sejumlah 2.000.000
- Tanggal 1 juga, mereka transfer lewat ATM dari rek A ke rek B sejumlah 1.000.000. Di waktu yang lain di hari yang sama, mereka transfer lagi dari rekening A ke B sejumlah 800.000
- Tanggal 2, dari rekening B, mereka transfer lagi ke rekening A sejumlah 800.000. Sorenya, mereka transfer lagi dari rekening B ke rekening A sejumlah 500.000
- Tanggal 3, mereka lakukan transfer lagi, dari rek A ke ke B, atau diatur sesuai keinginannya sendiri, yang penting dilakukan setiap hari
- Dalam 1 hari biasanya mereka transfer beberapa kali antar rekeningnya sendiri. Setiap kali transfer nominalnya berbeda-beda

- Pada saat awal bulan, mereka akan cetak rekening mereka bukan di buku tabungan, tetapi minta di cetak lewat bank/diprint pake kertas di bank (seperti rekening koran). Disitu akan kelihatan transaksinya. Dengan uang 2 juta, di mutasi akan kelihatan seperti 200 juta
- Dengan demikian, saat melakukan pinjaman ke bank, dan bank melihat transaksinya, kemungkinan 99% akan disetujui karena diangap selain bekerja, juga mempunyai usaha lain dilihat dari mutasi rekening korannya.

Bagi mereka yang tidak peduli dengan hukum halal haram, mungkin ini tidak akan jadi masalah. Yang penting bagaimana caranya uang bisa cair. Tapi jika kita sensitif terhadap hukum Allah, taat pada aturan Allah, tentu ini menjadi masalah, karena ini memang haram! Kenapa ini haram? Karena kita melakukan manipulasi dan rekayasa data, melakukan kebohongan besar hanya untuk mendapatkan uang dari bank. Hati-hati….

Percuma kaya di dunia tapi miskin di akhirat. Taatilah hukum Allah, jika memang kita ingin kaya di dunia dan akhirat…

Gesek Kartu Ajaib

Kebiasaan hutang berikutnya terjadi karena mental orang-orang Indonesia yang ingin simpel. Kemana-mana bawa kartu ajaib ini, katanya agar lebih mudah. Inilah kartu kredit….

Fenomena kartu kredit ini sangat mengerikan. Di Indonesia, pertumbuhan empat tahun terakhir mencapai 234%. Nilai transaksi per tahun mencapai 250 Triliyun. Bahkan parahnya, sampai-sampai ada pelatihan khusus yang mengajarkan teknik penggunaan kartu kredit ini.

Banyak orang yang terjebak hutang di kartu kredit ini. Parahnya, mereka seringkali tidak kapok, justru malah sebaliknya. Kartu kredit seakan-akan mencuci otak si pengguna untuk terus konsumtif. Apalagi jika ada program-program khusus ketika penggunaannya. Setiap hari kita diiming-imingi oleh kartu kredit dengan diskon 50%, cicilan 0%, buy 1 get 1, fasilitas lounge, cashback, dan lain-lain. Jika tidak percaya,

coba lihatlah di tempat perbelanjaan, kalau tidak kuat mental, kita pun akan terjebak dengan ajakan-ajakan menarik tersebut. Kalau kita sudah tidak tahan, mungkin kita akan konsumtif tingkat tinggi karena menggunakan kartu kredit tersebut. Inilah kebiasaan buruk yang disuntikkan di kepala kita lewat baliho, koran, televisi, internet, dan lain-lain.

Itulah kartu kredit. Jika kita tidak bisa menggunakannya dengan bijak, kita tidak akan terbiasa menunda kesenangan dan jaga gengsi. Ujung-ujungnya, hutang kita banyak. Jika sudah banyak, bingung cara bayarnya…

Kartu kredit adalah hutang yang buruk. Hutang yang buruk akan membawa kita pada kemiskinan…

Ilusi Kekayaan

Hutang akan memberikan kita ilusi tentang kekayaan. Bagaimana tidak, orang-orang yang memiliki kebiasaan MUDAH HUTANG mungkin saja uangnya banyak. Sayangnya, uangnya bukan didapatkan dari hasil kerja keras dan bisnis, tapi dari proses berhutang.

Di Indonesia, Anda bisa cek sendiri bahwa orang-orang yang uangnya banyak biasanya hutangnya juga banyak. Ini adalah ilusi. Pertanyaannya, apakah definisi kekayaan yang sesungguhnya itu harus banyak hutang?

Kita jarang sekali mengetahui seberapa besar hutang yang dimiliki seseorang. Biasanya kita hanya mengetahui jumlah kekayaannya saja. Padahal, bisa jadi uangnya 1 triliyun, tapi hutangnya juga 800 miliyar. Lebih parah lagi, kalau kekayaannya 1 triityun, tapi hutangnya 1,5 triliyun. Inilah ilusi kekayaan…

"Hutang memberikan ilusi tentang kekayaan"

Tak Ada Hutang Mulia…

Ada yang bilang katanya hutang itu mulia. Pertanyannya, dimana letak kemuliaannya? Mereka menganalogikannya seperti ini: "Kalau kita punya hutang, hidup itu akan terus semangat. Setiap bangun tidur selalu berusaha bergerak karena motivasinya untuk melunasi hutang".

"Hutang kecil dan besar sama saja. Kalau kecil mungkin efek ke kitanya kecil juga, lebih baik hutang besar aja sekalian". "Kalau bingung cara melunasi hutang kecil, solusinya buat lagi aja hutang yang lebih besar. Ibarat lubang, kalau kecil nggak kelihatan. Kalau besar nampak besar di depan mata, kita bisa menghindarinya". Apakah Anda setuju dengan analogi-analogi di atas? Jika sekiranya hari ini si penghutang mati, siapa yang akan melunasi hutang-hutangnya?

Alhasil, setuju tidak setuju, tak ada hutang mulia. Bahkan Rasulullah pun melarang menshalatkan mayat jika si mayat tersebut kewajiban hutangnya belum terselesaikan. Selain itu, orang yang berhutang juga bisa terhambat masuk surga, walaupun amal sholeh ketika di dunianya banyak. Pertanyaannya, apakah Anda siap dengan hal itu?

Bagaimana Seharusnya?

Jika di awal bab ini saya mengatakan bahwa tidak baik jika memulai bisnis diawali dengan hutang, mungkin Anda bertanya, "Lantas bagaimana seharusnya?"

Selama ini berhutang masih tetap menjadi solusi no.1 dalam memulai bisnis jika kita tidak memiliki modal. Padahal, ada satu konsep yang terlupakan, yaitu **EQUITY DEAL.** Apa itu?

Equity deal adalah konsep kerjasama, sifatnya adalah kepemilikan harta. Anda bisa bekerjasama dengan para investor untuk sama-sama menjalankan bisnis Anda, atau menanamkan modalnya di bisnis Anda. Yang perlu diperhatikan adalah bahwa investor yang Anda cari benar-benar investor profesional, bukan investor amatiran, apalagi abal-abal (saya menyebutnya Rentenir).

Investor vs Rentenir

Banyak orang yang belum bisa membedakan, mana investor profesional, mana rentenir. Berikut perbedaannya:

Investor	Rentenir
• Kritis dan berhitung sebelum melakukan investasi • Siap menanggung risiko bersama (*minimize the risk)* • *Support system* • Dapat untung ketika pengelola bisnisnya untung • Profit yang diterima naik turun, tidak pasti, tergantung profit bisnisnya • Fokus apda risiko • Cerewetnya luar biasa	• Bermuka manis dan merayu ketika melakukan investasi • Nggak mau ikut tanggung risiko (e*liminate the risk)* • Tidak mau tahu • Maunya tetap untung walaupun pengelola bisnis buntung • Profit yang diterima fix, sekian % per bulan • Fokus pada keuntungan • Tidak terlalu berpikir panjang

Mencari investor jelas tidak semudah mencari rentenir. Anda perlu meyakinkan investor dengan seyakin-yakinnya. Beda halnya dengan rentenir, ketika Anda menawarkan kerjasama dengan rentenir, mereka akan dengan mudah menggelontokan uang. Mungkin awalnya tak sebawel investor, tapi akhirnya nanti akan melebihi kebawelan investor jika faktanya tidak sesuai harapan. Maka dari itu, berhati-hatilah ketika bertemu dengan orang yang mau investasi di bisnis Anda, investor atau rentenir-kah ia?

Kalau tadi dari sudut pandang Anda sebagai pengelola bisnis yang mencari investor, sekarang dari sudut Anda sebagai investor yang ditawari oleh orang untuk investasi. Jika ada yg menawarkan investasi dengan profit fix, itu sama artinya dia menawarkan Anda untuk jadi rentenr. Uniknya, banyak masyarakat kita yang suka dengan skema investasi seperti ini, yang pengembaliannya fix dan persentasi bagi hasil yang besar, tak mau repot belajar. Mereka tidak sadar, bahwa profit "fix" yang mereka dapatkan diambil dari uang investor yang invest belakangan. Profit yang dibagikan bukan dari keuntungan bisnis yang mereka lakukan melainkan dari uang investor yang belakangan. Kalau mereka bilang uangnya diputar di bisnis, bisnisnya fiktif, paling banter hanya kedok.

Kejahatan berkedok investasi yang dilakukan oleh para “rentenir cerdas” ini berulangkali terjadi, herannya masyarakat kita tidak kapok. Kedok bisnisnya macam-macam, mulai dari distribusi oli, ternak sarang walet, derivatif emas, supplyer sayuran, pengadaan laptop, dan lain-lain. Milyaran uang masyarakat terbuang percuma, hanya karena iming-iming kaya dengan cepat dari si rentenir. Oleh karena itu, mari kita berhati-hati dengan modus seperti ini. Jangan tergiur dengan “rayuan setan” yang membisikan pada telinga Anda bahwa mendapatkan uang itu bisa sangat mudah, bahkan hanya dengan diam saja di rumah tanpa kerja keras.

Carilah investor, bukan rentenir. Investor akan menolong Anda, rentenir akan menghancurkan Anda…

Tips Mendapatkan Investor

Banyak yang tanya kepada saya, mungkin termasuk Anda, tentang bagaimana cara mendapatkan investor. Berikut adalah beberapa tips yang bisa Anda lakukan untuk mendapatkan investor. Silahkan Anda praktikkan!

- Siapkan diri Anda dengan apa yang akan Anda tawarkan. Kuasai bisnisnya, bukan hanya produknya!
- Bicara dengan bahasa mereka. Peluang, peluang, dan peluang! Tidak hanya sekedar mendapatkan uang.
- Jelaskan potensi pasar dari bisnis tersebut. Lebih baik lagi jika sudah ada permintaan dari pasar.
- Bangun kredibilitas. Buatlah kartu nama yang menjual, berpakainlah rapi, dan bangunlah kedekatan dengan investor.
- Ciptakan t*rack record* yang bagus. Investor pasti akan melihat *track record* Anda.
- Gabunglah dengan klub-klub investor. Yakinlah, diluar sana terlalu banyak orang-orang yang kelebihan uang tapi bingung mau digunakan untuk apa. Saatnya Anda hadir untuk menjawab keinginan mereka.
- Berdoalah kepada Allah. Sesungguh DIA lah investor terbesar dalam hidup kita.

Salah Bagi Hasil…

Salah satu klien saya curhat kepada saya dan meminta saran mengenai bisnisnya. Ternyata ia harus berjuang setiap minggunya untuk menutupi uang-uang investor. Hutangnya mencapai 120 juta, dengan rincian 60 juta ke bank, 60 juta ke perorangan. Selidik demi selidik, setelah dilakukan konseling, ternyata hutang tersebut diakibatkan usaha si owner untuk gali lubang tutup lubang hutangnya terdahulu. Hingga pada akhirnya seperti bola salju yang semakin besar. Pas diselidiki lebih mendalam, ternyata ia nggak niat berhutang, karena akad awalnya adalah investasi. Si owner mengajak para investor untuk menanamkan modal dalam bisnisnya, dengan ketentuan bagi hasil 10% dari modal yang akan dibagikan setiap minggu.

Kesalahan si owner:

1. Bagi hasil dari modal, bukan dari laba
2. Fix return

Mari kita lihat salah satu laporan keuangannya:

Omset		Rp 35,580,000
HPP		Rp 30,902,000
Laba Kotor		Rp 4,678,000
Biaya Pulsa	Rp 100,000	
Biaya Administrasi	Rp 50,000	
Bagi Hasil	Rp 4,425,000	
Total Biaya		Rp 4.575,000
Laba Bersih		Rp 103,000

Coba perhatikan dari salah satu laporan keuangannya, omsetnya terlihat besar, tapi sayangnya marginnya tipis, karena HPP nya besar. Kesalahan terbesar bisa dilihat di bagian bagi hasil, si owner membagikan bagi hasil fix, Rp 4.425.000. Angka ini adalah 10% dari total nilai investasi para investor, yaitu RP 44.250.000. Kesalahan ini fatal! Lantas bagaimana seharusnya?

Seharusnya, pola kerjasama dengan para investor diubah:

1. Bagi hasil dari laba, bukan dari modal
2. Tidak fix return, fleksibel
3. Bagi hasilnya dari laba bersih, bukan laba kotor

Jika dengan sistem bagi hasil sebelumnya si owner hanya mendapatkan Rp 103.000, maka dengan sistem bagi hasil yang baru laporan keuangannya akan seperti ini:

Omset		Rp 35,580,000
HPP		Rp 30,902,000
Laba Kotor		Rp 4,678,000
Biaya Pulsa	Rp 100,000	
Biaya Administrasi	Rp 50,000	
Total Biaya		Rp 150,000
Laba Bersih		Rp 4,528,000
Bagi Hasil		
Pengelola 90%		Rp 4,075,200
Investor 10%		Rp 452,800

Sebagai pengelola, si owner akan mendapatkan Rp 4.075.200. Tentu ini jauh lebih besar dibandingkan yang sebelumnya. Selain mendapatkan lebih besar, ini HALAL!

Seringkali, ketika kita sudah mendapatkan investor yang tepat, pola kerjasamanya justru yang salah. Awalnya ingin untung bisa jadi buntung. Oleh karena itu, cermatlah dalam melakukan kerjasama investasi, jangan sampai salah bagi hasil.

Cara Benar Bebas Hutang

Ketika saya belajar banyak dari orang-orang terbaik, berdasarkan pengalaman pribadi saya, ternyata ada 2 cara bagaimana mengatasi masalah hutang:

1. Cara Salah

Yang termasuk cara salah ini adalah:

- Membayar hutang dengan hutang, alias gali lubang tutup lubang

- Memanipulasi data keuangan (goreng rekening) untuk tembus ke bank agar dapat meminjam uang dalam jumlah besar. Saya menyebutnya gali jurang tutup lubang
- Memainkan kartu kredit
- Menjual aset yang ada tanpa ada perhitungan yang jelas
- Kabur dan tidak bertanggung jawab
- Pasrah dan tidak melakukan apa-apa

2. Cara Benar

Yang termasuk cara benar adalah:

- Membayar hutang dari uang hasil bisnis, *free cash!*
- Membayar hutang dari alokasi penghasilan
- Sabar, berproses
- Terus bergerak, *keep moving*!
- Lunasi, lunasi, lunasi! Hutang harus lunas

Dari kedua cara di atas, mana yang akan Anda gunakan dalam melunasi hutang? Jika pilihan Anda adalah Cara Salah, maka bersiap-siaplah Anda dikejar-kejar oleh *debt collector* atau investor. Tak hanya itu, Allah akan membenci Anda, karena Anda menghalalkan segala cara dan tidak bertanggung jawab atas apa yang pernah Anda lakukan. Tapi jika pilihan Anda adalah Cara Benar, saya sangat bangga dengan Anda, orang-orang akan menghargai Anda, tentunya, Allah akan menyayangi Anda, karena Anda punya niat untuk melunasinya.

Berikut adalah tips-tips Cara Benar Bebas Hutang: (materi ini adalah saripati dari pelatihan How to Be Debt Free)

- Miliki niat melunasi. Benarkah Anda memiliki memiliki niat? Jangan-jangan Anda tidak memiliki niat…
- Yakinlah! Apakah Anda percaya hutang Anda akan lunas? Jangan-jangan Anda tidak yakin… Kecepatan Anda dalam bebas hutang berbanding lurus dengan keyakinan Anda pada kekuasaan Allah.
- Banyak-banyaklah berdoa kepada Allah. Hak kita adalah beroda kepada-Nya. Hak Allah adalah mengabulkan doa kita.
- Fokus 80% pada peluang, bukan pada masalah. Anda hanya akan mendapatkan pada apa yang Anda fokuskan. Tekanan hutangmu adalah semangat dirimu untuk bangkit.

- Optimislah! Mati itu pasti, kapan, dimana, dan bagaimana matinya, itu rahasia kehidupan. Begitupun hutang, harus dibayar! Bagaimana caranya, biarkan Allah yang menunjukkan.
- Disiplinlah terhadap keuangan Anda! Jangan membuat semuanya "sakit".
- Seriuslah! Allah hanya menunggu apa yang sungguh-sungguh kita inginkan.
- Jangan putus asa. Teruslah bergerak. Allah bilang: "Aku sudah siapkan rezeki dari yang tidak disangka-sangka"
- Segera bayarkan ketika bisa. Jangan menunggu sampai uang Anda terkumpul banyak.
- Buatlah manajemen keuangan yang bagus. Berapa untuk sedekah, untuk kehidupan, untuk investasi/bisnis, untuk bayar hutang.
- Berbuat kebaikan sebanyak-banyaknya. Karena kebaikan akan menarik kebaikan yang lainnya lebih banyak. Ingat, menolong orang tidak harus menunggu sukses.
- Banyak-banyak sedekah. Kata Allah: "Kalau kalian butuh pertolonganku, tolonglah orang lain". Sedekah di waktu sempit tidak hanya akan mendapatkan kebahagiaan, tapi juga balasan yang berlipat-lipat.
- Jangan asal janji. Jangan asal menjanjikan tanggal sekian akan dilunasi, karena itu belum pasti. Tugas Anda berusaha semaksimal mungkin, biarkan Allah yang akan memberikan kepastian. Kata Allah: "Jika kalian memiliki niat untuk melunasi, akan saya bantu".
- Jangan pernah berhutang untuk bunga, apalagi berhutang untuk bayar hutang. Ini adalah perbudakan, Anda akan diperbudak dengan hal ini.
- Ketahuilah hak Anda, tapi jangan cari cara untuk tidak bayar hutang.
- Jangan pernah tergoda untuk minta sedekah. Rasulullah tidak suka.

Doa Ketika Berhutang

Suatu hari Rasulullah SAW masuk masjid. Tiba-tiba ada seorang sahabat bernama Abu Umamah sedang duduk disana. Rasulullah bertanya: "Wahai Abu Umamah, kenapa aku melihat kau sedang

duduk di luar waktu sholat?" Ia menjawab: "Aku bingung memikirkan hutangku ya Rasul". Rasulullah bertanya: "Maukah aku ajarkan kepadamu sebuah doa yang apabila kau baca maka Allah akan menghilangkan kebingunganmu & melunasi hutangmu itu?" Abu Umamah pun menjawab: "Tentu, wahai Rasulullah."

Apakah Anda ingin tahu apa yang Rasulullah ajarkan kepada Abu Umamah agar ia bisa terbebas dari hutangnya? Berikut doa yang Rasulullah ajarkan kepada kita semua:

"Ya Allah, sesungguhnya aku berlindung kepada-Mu dari kebingungan dan kesedihan. Aku berlindung kepada-Mu dari kelemahan dan kemalasan. Aku berlindung kepada-Mu dari sifat pengecut dan pelit. Dan aku berlindung kepada-Mu dari lilitan hutang dan kesewenang-wenangan orang"

Rasulullah menggambarkan bahwa orang yang punya hutang itu pasti akan:

- Bingung
- Sedih
- Lemah
- Malas
- Pengecut
- Pelit

Apakah Anda merasakan apa yang Rasulullah katakan? Jika Anda benar-benar dalam kondisi sedang berhutang, saya yakin Anda mengalaminya. Solusinya, selain Anda mempraktikkan Cara Benar Bebas Hutang di atas, berdoa dan memohon ampunlah kepada Allah... Mendekatlah kepada-Nya. Biarkan DIA yang akan mengarahkan Anda untuk bergerak untuk menyelesaikan hutang Anda. Anda tidak usah khawatir, Allah lah yang akan melunasi hutang Anda.

PENGALAMAN SAYA!

Di usia 19 tahun, rumah keluarga saya di Sukabumi terkena longsor. Alhasil kami harus memperbaikinya. Karena tidak ada uang, kami terpaksa hutang kesana kemari. Sampai pada akhirnya terkumpul kurang lebih 47 juta untuk memperbaikinya. Hutang ini menjadi hutang pertama saya dengan nilai yang cukup besar. Setelah saya pratikkan Cara Benar Bebas Hutang, dalam waktu kurang lebih 3 bulan hutang tersebut Alhamdulillah lunas. Allah telah membantu saya….

Di usia 21 tahun, saya tertipu oleh partner bisnis saya. Karena faktor kepercayaan dan kedekatan, saya terbujuk untuk investasi di proyek bisnisnya. Saya pun mengajak teman-teman saya untuk bergabung. Sayangnya, setelah 6 bulan berjalan, baru terbongkar bahwa proyek ini fiktif. Alhasil lebih dari 7,7 Milyar saya kumpulkan. Karena partner saya tidak bertanggung jawab dan kabur, akhirnya kerugian ini harus saya tanggung. Karena keadaan tersebut saya sempat terpuruk dan sulit bangkit, tapi setelah mempraktikkan Cara Benar Bebas Hutang dan pertolongan Allah, kini saya bisa kembali membangun bisnis dan dalam proses menyelesaikan kerugian tersebut….

Kesalahan #7

BUTA FINANSIAL

Buta Finansial: Inilah Masalahnya…

Apakah Anda termasuk orang yang memutuskan menjadi pengusaha karena ingin menjadi KAYA? Atau bahkan ingin mencapai kondisi BEBAS FINANSIAL? Celakalah Anda, jika Anda ingin kaya dan bebas finansial, tapi Anda dalam kondisi BUTA FINANSIAL…

Apa itu buta finansial?

Guru saya, pak Heppy Trenggono, mengatakan bahwa 70% pengusaha di Indonesia itu *Financially Incompetence,* alias BUTA FINANSIAL. WOW!!

Apa yang dimaksud buta finansial? Coba Anda jawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini ya…

- Apa definisi UANG menurut Anda? Apa yang akan Anda lakukan jika Anda MEMILIKI BANYAK UANG?
- Apa yang dimaksud dengan BEBAS FINANSIAL? Kenapa Anda menginginkan kondisi bebas finansial?

Pertanyaan khusus bagi Anda yang baru mau memulai bisnis:

- Jika sekiranya Anda akan memulai bisnis yang Anda impikan, berapa persisnya MODAL yang Anda butuhkan? Dari mana Anda mendapatkannya?
- Apakah Anda sudah tahu bagaimana cara menghitung HPP (Harga Pokok Produksi) dari produk yang ingin Anda jual? Jika sekiranya produk Anda berupa barang, berapa HPP nya? Bagaimana jika produk Anda berupa jasa? Bagaimana cara menghitung HPP nya?
- Apakah Anda pernah mendengar istilah OMSET? Apa itu omset? Apa bedanya omset dan sales? Apakah sama?
- Apakah Anda pernah mendengar istilah LABA? Apa itu laba? Apa bedanya laba kotor (*gross profit*) dan laba bersih (*net profit*)? Bagaimana cara menghitungnya?
- Apakah Anda pernah mendengar istilah ARUS KAS (*CASHFLOW*) ? Apa itu cashflow? Apa saja jenis-jenis cashflow?
- Menurut Anda, lebih penting mana: omset, profit, atau cashflow? Bagaimana penjelasannya?

Pertanyaan khusus bagi Anda yang sudah memiliki bisnis:

- Apakah Anda sudah mengetahui bagaimana cara membuat LAPORAN KEUANGAN yang tepat? Apakah Anda sudah memiliki tiga laporan keuangan standar? Apa sajakah itu?
- Apakah Anda masih MENCAMPUR-ADUKKAN KEUANGAN pribadi dan keuangan bisnis? Bagaimana cara mengatasinya?
- Apakah Anda pernah merasa bahwa bisnisnya Anda sukses, tapi nyatanya TIDAK MENGHASILKAN? Omsetnya banyak, tapi nggak ada uangnya?
- Apakah Anda merasa omset bisnis Anda BEGITU-BEGITU SAJA? Tidak ada peningkatan yang signifikan? Bagaimana cara meningkatkannya?
- Apakah Anda pernah mengalami keadaan dimana STOK PRODUK ANDA MENUMPUK, dan bingung cara jualnya?

Maaf, jika saya banyak bertanya. Ini hanya tes awal untuk mengetahui apakah Anda termasuk pengusaha yang MELEK FINANSIAL atau justru BUTA FINANSIAL. Jika Anda temasuk kategori yang pertama, syukurlah, Anda terbebas dari kesalahan fatal ini. Tapi jika Anda termasuk kategori yang kedua, coba sekali lagi cek ciri-ciri berikut ini:

- Salah mendefinisikan UANG
- Tidak memiliki definisi yang jelas tentang BEBAS FINANSIAL
- Bingung mendapatkan MODAL
- Tidak paham ISTILAH-ISTILAH KEUANGAN
- Tidak bisa membuat LAPORAN KEUANGAN
- Mencampur-adukkan KEUANGAN PRIBADI DAN BISNIS
- Salah kelola ASET dan KEWAJIBAN
- Salah mindset tentang OMSET
- Tidak paham pentingnya CASHFLOW

Apakah Anda termasuk orang yang memiliki ciri-ciri seperti yang di atas? Jika iya, tenang saja, jangan khawatir, bab ini sengaja ditulis untuk menjawab dan membantu Anda untuk memahami itu semua. Ayo kita belajar…

Uang, oh Uang…

Saya yakin, Anda berbisnis untuk MENDAPATKAN UANG. Betul? Jika tidak, saya meragukan keinginan Anda menjadi pengusaha.

"Yang namanya bisnis itu PASTI untuk mendapatkan uang. Kalau bisnis hanya sekedar menyalurkan hobi dan tidak menghasilkan uang, itu namanya PIKNIK!!" Begitulah candaan dari pak TDW…

Sebelum kita mendapatkan uang, maka sebaiknya kita terlebih dahulu tahu apa itu UANG. Coba Anda definisikan sendiri, apa itu uang?

UANG adalah ....

....

Percaya atau tidak, banyak sedikitnya uang yang didapatkan seseorang, tergantung bagaimana cara ia mendefinisikannya terlebih dahulu. Ada orang yang menganggap bahwa:

- "Uang adalah segalanya". Orang seperti ini PASTI hidupnya hanya untuk uang, mengejar uang, dan mendapatkan uang.
- "Uang adalah sumber kebahagiaan". Orang seperti ini PASTI kalau nggak punya uang hidupnya nggak akan bahagia.
- "Uang adalah akar dari segala permasalahan". Orang seperti ini PASTI hidupnya penuh dengan masalah. Biasanya dia berpikir seperti ini karena tidak tahu dan tidak bisa mendapatkan uang.

Ada pula orang yang menganggap bahwa….

- "Uang adalah ide". Orang seperti ini akan selalu berpikir bagaimana caranya agar ide yang dimiliki bisa menghasilkan uang.
- "Uang adalah energi". Orang seperti ini akan selalu berusaha melakukan apapun dengan semangat karena menganggap bahwa uang akan datang dan sebanding dengan energi yang dikeluarkan.
- "Uang adalah alat tukar". Orang seperti ini tidak menganggap uang adalah segalanya, uang hanyalah alat tukar. Bisa dari produk yang dimiliki atau jasa yang dihasilkan.

Mana yang benar? Apa sebenarnya uang? Mari kita luruskan…

"Uang bukanlah penyebab, uang adalah alat tukar, yang berasal dari sebuah ide"

Karenanya…

- Berapapun uang yang berhasil Anda dapatkan, tergantung dengan besarnya nilai ide yang Anda berikan.
- Uang yang Anda dapatkan berbanding lurus dengan energi yang Anda keluarkan dalam mendapatkannya.

Donald Trump, salah satu pengusaha kaya di Amerika, berkata: "Uang adalah sumber motivasi terbesar buat saya. Itu terjadi karena saya menikmati permainannya".

Sebenarnya, yang kita kejar itu bukan uang, tapi SESUATU dibalik uang itu… Paham?? Misalkan, Anda berbisnis dan memutuskan jadi pengusaha agar bisa mendapatkan uang yang banyak. Karena ketika memiliki uang yang banyak, Anda dapat:

- Membangun rumah yang Anda impikan
- Membeli mobil yang sudah Anda idam-idamkan
- Pergi ke luar negeri bersama keluarga Anda
- Umroh dan haji bareng istri, suami, anak, dan keluarga Anda
- Membangun pesantren dan rumah tahfidz
- Sedekah banyak untuk anak-anak yatim piatu dan kaum dhuafa
- Bermanfaat bagi banyak orang, membantu orang yang sedang kesulitan secara finansial, dan lain-lain

Itulah sebenarnya yang Anda inginkan. Bukankah begitu?

Ingat sekali lagi, Anda tidak menginginkan uang, tapi Anda menginginkan SESUATU di balik uang itu…

Bebas Finansial… Mungkinkah?

Satu dari lima alasan terbesar orang memutuskan jadi pengusaha adalah karena ingin mencapai BEBAS FINANSIAL. Apakah Anda setuju?

Logika simpelnya, jika mereka memutuskan jadi karyawan, penghasilannya ya sebanding dengan waktu dan keringat yang mereka keluarkan. Sedangkan kalau jadi pengusaha, BERPELUANG

BESAR untuk mencapai kondisi BEBAS FINANSIAL. Walaupun pada akhirnya tidak jarang yang mencapai kondisi sebaliknya, yaitu KEMEROSOTAN FINANSIAL, alias BANGKRUT!

Kalau Anda benar-benar menginginkan kondisi BEBAS FINANSIAL, sekali lagi, Anda harus tahu dulu apa itu bebas finansial. Coba sekarang Anda tuliskan, apa bebas finansial menurut Anda?

BEBAS FINANSIAL adalah ....
....
....

Banyak orang menganggap bahwa bebas finansial itu adalah:

- Ketika bisnis jalan, kitanya jalan-jalan. Katanya, pengusaha yang sukses itu adalah ketika bisnisnya jalan, si ownernya bisa jalan-jalan. Kata-kata ini begitu menggoda kita. Senang sekali rasanya kalau bisnis jalan, kitanya jalan-jalan. Sayangnya, kenyataannya tak semudah yang dikatakan…
- Ketika kita bisa melakukan 5D. Apa itu? 5D itu singkatan dari Duduk Diam Di rumah Duit Datang. Enak banget ya kalau sampai kondisi ini, tapi dalam mencapainya, tak semudah yang dibayangkan…

Bebas finansial tak mungkin bisa tercapai jika kita hanya sekedar main-main dalam bisnis, santai, diam, dan tidak berjuang. Bebas finansial hanya bisa tercapai jika kita memiliki kartu AS:

- Kerja KerAS
- Kerjas CerdAS
- Kerjas TuntAS
- Kerja IkhlAS

Begini penjelasannya…

- Bisnis itu proses, BUTUH PERJUANGAN, perlu kerja kerAS.
- Tapi ingat, kerja keras saja tidak cukup, karena akan menyita banyak waktu dan tenaga, kita harus kerja cerdAS, PAKAI STRATEGI.
- Kerjas keras dan kerja cerdas pun tidak cukup, kita butuh kesabaran. Semuanya HARUS DIKERJAKAN DENGAN TUNTAS,

jangan setengah-setengah. Disnilah pelu kerjas tuntAS!

- Terakhir, semua hal itu harus dilakukan dengan ikhlAS. PERLU Kerja ikhlAS, agar perjuangan kita TAK HANYA SEKEDAR MENGHASILKAN UANG, tapi juga tabungan kebaikan dan pahala untuk akhirat nanti.

"Bisnis yang HANYA menghasilkan uang adalah jenis bisnis yang menyedihkan"

Masalah Klasik

Jika dua hal di atas berbicara masalah mindset tentang UANG dan BEBAS FINANSIAL, maka dalam bahasan ini Anda akan mulai belajar tentang ril keuangannya…

Setiap kali saya memberikan training di beberapa tempat, saya seringkali bertanya kepada para peserta: "Apa kendala terbesar Anda ketika pertama kali memulai bisnis?" Sudah bisa ditebak, jawaban mereka adalah MODAL. Ini masalah klasik, sudah umum, rata-rata orang yang tidak paham pasti menjawab ini.

Jika Anda termasuk bagian dari mereka yang berpikir bahwa masalah terbesar dalam memulai adalah modal, tenang…. Saya akan berikan solusinya.

Coba lihat alurnya, diawali dari UANG yang paling bawah…

Dalam bisnis, kita membutuhkan modal **(UANG)** dengan tujuan untuk menjadikannya sebagai **Aset**. Sehingga Aset tersebut bisa menghasilkan Omset (**Sales**) yang berdampak pada keuntungan yang dihasilkan (**Profit**). Ujung-ujungnya, profit akan diubah menjadi **UANG** kembali.

Apakah Anda sudah memahami maksud saya? Jika tidak, akan saya jelaskan lebih rinci…

- Coba perhatikan: UANG menghasilkan ASET. Kita butuh uang untuk membangun aset. Pertanyaannya, jika seandainya kita sudah punya aset, apakah masih perlu uang? Coba pikirkan…
- Aset yang kita miliki akan menghasilkan Sales. Sales ini kita terima dalam bentuk uang beserta profitnya. Jadi, kalau kita sudah punya aset yang bisa menghasilkan uang, apakah masih perlu modal? Coba pikirkan…

Misalkan, Anda mau bisnis kaos anak. Anda mencari tahu hal-hal yang berhubungan dengan bisnis pakaian khususnya kaos anak. Kira-kira, kalau Anda mau buka bisnis kaos anak tersebut, apa harus punya modal? Kalau saya yang ditanya, jawabannya TIDAK… Begini ceritanya:

- Anda cari supplier kaos yang bagus yang harganya cocok dan kualitasnya bagus.
- Anda cukup pinjam kamera yang bagus ke teman Anda, Anda foto kaos-kaos yang ingin Anda jual dari supplier kaos tersebut.
- Gunakan internet atau social media sebagai marketingnya. Pajang beberapa foto dan desain kaos disana, agar calon pelanggan bisa lebih banyak memilih variasinya.
- Cantumkan nomor telepon dan identitas Anda disana, agar ketika pelanggan mau beli mudah menghubungi Anda.
- Anda minta mereka mentransfer uangnya di muka. Kenapa? Karena Anda akan menggunakan uang tersebut untuk membeli kaos yang mereka pilih di supplier kaos yang sudah Anda kenal.

Sampai disini, apakah Anda perlu modal? Sekali lagi, TIDAK… Karena Anda cukup menggunakan uang dari pelanggan tersebut untuk dijadikan modal.

Ingat, dalam hal ini Anda tidak perlu repot-repot menyediakan display tempat yang mewah, produksi kaos yang banyak, dan memerlukan budget marketing yang besar. Anda cukup menggunakan fasilitas GRATISAN di internet atau social media untuk promo, Anda kontak supplier kaos Anda, minta izin foto produk mereka, Anda pasarkan. Anda tidak perlu modal. Disini Anda menggunakan aset paling berharga, yaitu AKAL.

Berpikir dulu ASET nya, baru berpikir modal!
Kalau asetnya sudah ada, kita nggak butuh modal!

Saya Nggak Punya Aset…

Kalau Anda masih tetap bingung dan merasa tidak memiliki aset yang layak untuk bisa menghasilkan uang, saya akan berikan tips-tips tentang bagaimana Anda bisa mendapatkan modal, diantaranya:

- TABUNGAN. Jika Anda punya tabungan dan uang sendiri, itulah modal Anda, itu adalah modal terbaik untuk bisnis yang ingin Anda jalankan. Caranya?
    1. Anda bekerja dulu di perusahaan orang. Jadilah karyawan terlebih dahulu. Tabunglah gaji yang Anda dapatkan dari pekerjaan tersebut. Turunkan egomu!
    2. Anda bisa menjual barang produk orang lain dulu. Jadilah makelar. Ambil komisinya, tabung. Putus urat malumu!
- HUTANG TEMAN. Sebelum Anda melakukan ini, Anda harus berteman terlebih dahulu. Salah satu caranya adalah dengan cara membuat proposal bila memang Anda akan membuat suatu project, maksudnya setiap Anda hutang, pada dasarnya Anda bukan berhutang, tapi menawarkan peluang bisnis, beritahukan keuntungannya. Kalau memang mereka tidak mau bekerjasama dengan Anda, barulah disana terang-terangan Anda berhutang. Pinjam uang mereka. Tetapkan kapan tanggal pengembaliannya.
- PINJAM SAUDARA. Jika Anda punya saudara yang lebih kaya dari Anda, coba hubungi saudara Anda, pinjamlah ke mereka. Tapi, saran saya, jadikan ini sebagai alternatif terakhir karena ini adalah cara yang paling bahaya. Kenapa? Uang adalah hal yang sangat sensitif bahkan untuk ukuran persaudaraan, jika ada masalah,

bisa-bisa hubungan persaudaraan Anda dan mereka menjadi berantakan.

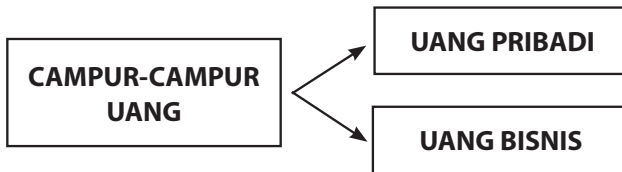
- GADAI ATAU JUAL BARANG BERHARGA. Jika saat ini Anda memiliki barang yang sangat berharga dan layak jual, Anda bisa menggadaikan atau bahkan menjual barang tersebut. Dengannya, Anda bisa mendapat modal dengan segera. Khusus untuk gadai, risikonya adalah barang berharga Anda hilang jika tidak mampu melunasi pembayaran.
- HUTANG KE BANK. Sebenarnya risiko dan kelebihannya sama karena bank tetap membutuhkan jaminan, sayangnya ada kelemahan utama jika Anda mau berbisnis untuk pertama kali, sementara modalnya meminjam dari bank, bayangkan bisnis saja belum jalan, tapi Anda sudah memiliki kewajiban untuk membayar bunga, itu terlalu memberatkan. Tidak masuk akal jika harus membayar sesuatu yang pasti (hutang dan bunga bank) dengan sesuatu yang tidak pasti (penghasilan dari bisnis). Pikirkanlah…
- KERJASAMA DENGAN INVESTOR. Anda menawarkan mereka untuk menjadi private investor. Prinsipnya bagi hasil. Untung dan rugi ditanggung bersama. Ingat ya, yang Anda tawarkan peluang. Jangan terlalu mengemis, karena sejatinya dalam hal ini Anda dengannya win-win solution.
- JUAL IDE. Anda bisa mengikuti kompetisi-kompetisi bisnis. Buat business plan yang bagus dan buatlah bisnis yang prospektif. Anda cukup menjual ide Anda dalam bentuk proposal, jika sekiranya ide Anda bagus, uang mudah didapatkan.

Jadi yang paling baik jika kita ingin memulai bisnis dan membutuhkan modal adalah dengan UANG SENDIRI, jika tidak memiliki barulah memilih aternatif lain, semua ada risikonya. Anda harus siap menanggungnya.

Sekarang, Anda mau mulai bisnis dengan modal yang mana? Silahkan pilih….

Campur-Campur Uang

Saya banyak menemukan para pengusaha yang kerap kali kebingungan dalam memisahkan keuangan pribadinya dari keuangan perusahaan. Mereka seringkali bertanya pada diri sendiri: "Ini uang saya atau uang perusahaan ya?". Apakah Anda juga demikian?

Mengelola uang itu harus jelas, mana uang kita, mana uang perusahaan, nggak boleh dicampur-campur. Perlu saya akui bahwa uang memang sangat mudah bermigrasi dan tercampur. Karenanya untuk menghindari hal ini harus ada pemisahan yang sangat detil antara keuangan pribadi dan perusahaan.

Ada 2 kemungkinan yang terjadi dalam proses campur-campur uang ini:

- Pertama, si owner tidak bisa mengendalikan keinginan belanjanya dan terus menghabiskan keuangan perusahaan, alias BOROS.
- Kedua, uang pribadi si owner terus dikuras untuk kepentingan bisnisnya, alias INJEK UANG terus-terusan dalam bisnisnya.

Apakah Anda masih ingin mempertahankan kebiasaan buruk ini? Tentu tidak bukan…?

Berikut tips-tips untuk Anda agar tidak terjadi pencampur-adukkan uang pribadi dan uang bisnis:

- Dari awal Anda bisnis, pisahkan pengelolaan uang bisnis dan uang pribadi. Jangan sesekali mencampur-adukkannya.
- Rencanakan dari awal berapa uang yang dibutuhkan untuk bisnis tersebut. Rencanakan dengan sedetil mungkin bahkan sampai uang cadangan.
- Buat tabungan atau rekening khusus. Ada rekening pribadi, ada rekening bisnis. Bedakan…
- Pakai amplop khusus. Ini alternatif lain dari rekening khusus. Buat amplop dengan tulisan "UANG PRIBADI" dan "UANG BISNIS". Pisahkan…

- Bayar dulu diri sendiri. Ambil jatahmu! Maksudnya? Sebelum Anda menggaji karyawan Anda, Anda tetapkan berapa gaji Anda di perusahaan Anda. Bebankan dalam biaya-biaya. *Owner salary*…
- Disiplin! Intinya Anda harus DISIPLIN dengan keputusan Anda. Jangan sampai mengganggu budget. Sejak Anda merencanakan seperti tadi, uang bisnis sudah bukan hak Anda lagi. Itu akan menjadi hak bisnis Anda. Ini hal yang berbeda…
- Jangan terlena dengan kemewahan dan godaan kesenangan sesaat. Ini sesat! Jika Anda terlena, bisa-bisa Anda tergiur untuk menggunakan uang bisnis agar dapat dipakai untuk membeli kemewahan gaya hidup Anda.

Ingat, sebesar apapun bisnis Anda, sebanyak apapun omset dan profit yang Anda peroleh dari bisnis, jika Anda tidak bisa mengendalikan pengeluaran pribadi, bisa bahaya. Karenanya, DISIPLIN ya…

Injek Terus…

"Nggak asyik dong, kalau bisnisnya di bidang *lifestyle*, tapi menyewa kantor atau ruang usahanya di ruko? Hahaha, apa kata dunia?!!" Boleh saja Anda berpikir begitu. Agar terkesan profesional, memang banyak pengusaha pemula yang rela mengorek tabungannya, misalnya untuk menyewa kantor di tempat yang ramaiatau membeli peralatan atau perabotan mewah. Namun, menghabiskan terlalu banyak untuk pengeluaran yang tidak penting-penting amat bisa mengikis keuangan pribadi Anda dengan cepat. Sadarilah itu…

Coba saya tanya, jika seandainya saya berikan pilihan hal berikut ini, Anda pilih mana:

- Bisnis restoran dengan tempat yang besar dan dilengkapi desain interior yang WAH, tapi setiap harinya selalu sepi, alias jarang ada transaksi, atau…
- Bisnis warung nasi dengan tempat biasa-biasa saja tapi tiap hari ramai dikunjungi pelanggan bahkan sampai menyentuh omset jutaan per hari

Mana yang Anda pilih? Yang pertama atau yang kedua?

Jika Anda memilih yang pertama, biasanya Anda akan terus-terusan injek dana. Kenapa? Karena ini akan menjadi kebiasaan. Ada yang salah dengan mindset Anda. Anda beranggapan bahwa bisnis yang sukses adalah bisnis yang memiliki tempat yang besar, mewah, karyawan yang banyak, dan memiliki interior yang lengkap. Dampaknya, uang pribadi Anda akan terus terkuras untuk injek dana dalam bisnis. Padahal, hal ini belum tentu benar. Karena belum tentu laku!

Saran saya, ketika pertama kali mulai bisnis, tetapkan berapa modal uang yang benar-benar Anda butuhkan, dan komitmenlah dengan jumlah tersebut. Jangan sampai ketika bisnis berjalan, Anda terus-terusan injek dana. Ini akan membuat Anda merana… Hati-hati…

Omset, Omset, dan Omset!

Biasanya jika sudah memiliki semangat dan ambisi yang kuat untuk menjadi pengusaha, mereka selalu berpikir "BAGAIMANA CARANYA MENINGKATKAN OMSET?". Pemikiran tersebut tidak salah, namun kurang tepat. Berapa ratus ribu kalimat yang sering kita dengar di berbagai media, rata-rata menanyakan "Berapa omset usaha Anda perbulan?". Tujuannya, untuk mengukur sejauh mana keberhasilan bisnis seseorang.

Omset memang bisa menjadi tolak ukur pencapaian bisnis, namun BUKAN yang utama. Salah memahami pengertian omset menjadikan penggunanya keblinger memaknai keberhasilan bisnisnya sendiri.

Banyak sekali pengusaha yang bangga ketika menjawab omset usahanya sudah mencapai 150 juta, 300 juta, bahkan sampai 1 Miliyar lebih. Coba kita jernihkan pemikiran kita tentang omset. Saya tanya, apa pengertian omset menurut Anda?

Omset adalah penjualan, sama dengan *Sales:*

OMSET = SALES

Jika Anda punya pengertian seperti di atas, Anda sudah benar. Adakah diantara Anda yang memiliki pengertian bahwa omset adalah uang yang bisa kita gunakan untuk membiayai makan, berlibur, dan

kebutuhan keluarga? Jika ada, maka berhati-hatilah, poin Anda sudah berkurang karena salah menjawab.

Apabila Anda memiliki pengertian seperti di atas (omset adalah uang yg bisa digunakan untuk membiayai gaya hidup), maka Anda sudah terjebak pada mindset yang salah:

OMSET = KEUNTUNGAN (ini sesat!)

Jika usaha Anda menghasilkan omset 10 juta, tentu omset tersebut harus digunakan terlebih dahulu untuk gaji karyawan, sewa tempat, beli stok produk selanjutnya, dan alat-alat pendukung usahanya (operasional). Sisa dari semua itu barulah disebut profit atau keuntungan. Pertanyaannya, apakah sudah bisa kita gunakan untuk biaya hidup?

Tidak cukup sampai di situ, Anda harus ingat dengan cicilan hutang yang harus Anda bayar ke bank, atau bagi hasil dengan investor misalnya. Berapa yang tersisa dari semua pembayaran tersebut? Itulah cash yang ada di tangan Anda.

"Lho bukannya cicilan hutang harusnya sudah dibayarkan dari omset?". Inilah kesalahan banyak pengusaha. Jika keuangan usaha Anda ingin rapi, maka keluarkan dana pembayaran hutang dari profit. Pertanyaannya, apakah cash yang di tangan ini sudah bisa digunakan untuk membiayai gaya hidup? YA! Gunakan uang cash tersebut dengan bijak.

Coba Anda maknai alur di atas, jika pada kenyataannya misalnya uang cash yang ada di tangan Anda adalah 500 ribu, maka sebenarnya itulah keberhasilan sesungguhnya dari usaha Anda, 500 ribu, bukan 10 juta. Kenyataannya hanya 500 ribu yang bisa Anda nikmati. Jangan terbuai oleh omset!

Jika selama ini Anda merasa bahwa bisnis Anda berjalan, penjualan selalu ada, tapi kok serasa seperti orang yang hanya punya uang 500 ribu, padahal omset 10 juta, bisa jadi kasus usaha Anda seperti kasus di atas. Makanya jangan buru-buru ganti gaya hidup. Biasanya salah paham tentang omsetlah yang menjadi penyebab seorang pengusaha menjadi sombong dan cepat bangkrut. Pikirnya: Omset, Omset, dan Omseeeeeeet teruss….

Akhirnya, karena melihat uang banyak di laci dan rekening Anda, Anda merasa senang dan belanja segala macam. Di kemudian hari Anda bingung untuk membayar gaji karyawan dan membeli stok produk selanjutnya. Tunggulah kehancurannya….

Rugi Terus…

Ketika saya bertemu dengan salah satu franchisee kuliner terkenal di Indonesia di daerah Bogor, ia cerita banyak tentang kondisi bisnisnya. Katanya, dari dua outlet yang dimiliki, omsetnya bermasalah. Pas diselidiki, bukan hanya omsetnya saja yang bermasalah, tapi cost nya juga bermasalah. Bisa Anda bayangkan, omsetnya 46 juta, costnya 43 juta, itu belum termasuk biaya sewa tempat. Artinya RUGI!!

Salah konsep kalau tidak diperbaiki akan terus-terusan merugi. Bisnis itu bukan masalah omsetnya tinggi saja, tapi juga bagaimana caranya agar costnya rendah. Karena….

PROFIT = OMSET – COST

Kalau ingin profit yang dihasilkan besar, tugas kita bukan hanya mengupayakan agar omsetnya tinggi, tapi juga mengupayakan agar costnya rendah.

Salah Kaprah…

Mobil itu termasuk aset atau kewajiban (liabilitas) ya? Kalau rumah, aset atau kewajiban ya? Menurut Anda bagaimana?

Banyak pengusaha salah kaprah dalam membedakan mana aset dan mana kewajiban. Ini juga kesalahan besar yang sering dilakukan oleh pengusaha pemula. Kadang-kadang bahkan bagian keuangan pun tidak bisa membedakannya sehingga mobil dan rumah dimasukkan sebagai aset. Padahal, dari kacamata bisnis, belum tentu dua hal itu berfungsi sebagai aset. Bisa jadi rumah dan mobil malah menjadi beban karena biaya perawatannya dan harga penyusutan mobil yang terus berkurang.

ASET adalah apapun yang bisa memberi tambahan pendapatan…

LIABILITAS adalah apapun yang memberi beban pada perusahaan untuk mengeluarkan biaya setiap bulannya…

Jadi jika memiliki mobil tapi tidak disewakan sehingga tidak produktif, itu adalah liabilitas. Begitu juga dengan rumah, jika tidak menghasilkan apa-apa, itu juga liabilitas, meski dalam jangka panjang harga rumah tersebut bisa naik. Kedua hal itu sebenarnya bukan aset, tapi sering kali pengusaha memasukannya dalam daftar aset. Ini salah kaprah!!

Pengusaha yang sudah berpengalaman akan membuat daftar harta apa saja yang mereka miliki lalu membedakan antara aset dan liabilitas, kemudian mereka akan mengurangi harta apa saja yang termasuk dalam liabilitas dan memperbanyak aset, karena itulah mereka bisa mendapat keuntungan secara maksimal. Bayangkan, aset mereka sangat banyak, sementara liabilitas mereka sedikit. Otomatis pendapatan jauh lebih banyak dari biaya apapun yang dikeluarkan.

Tidak berarti bahwa seorang pengusaha tidak boleh memiliki harta liabilitas sama sekali. Tentu saja tetap boleh dan tetap bisa. Hanya saja para pengusaha yang berpengalaman akan mengurangi sebanyak-banyaknya liabilitas karena itu memberikan beban pada pembiayaan tiap bulan.

Lihatlah para pengusaha yang sudah mapan, meskipun mereka tetap memiliki kendaraan dan rumah mewah, tapi yang tidak terlihat adalah bahwa mereka juga memiliki aset yang jauh lebih besar dari biaya perawatan rumah dan mobil mereka. Kadang tanpa mereka melakukan apapun, semua biaya pengeluaran mereka bisa terbayar hanya karena mereka memiliki aset yang belimpah.

Jika mereka bisa, kenapa kita tidak melakukan hal yang sama? Toh kita dan mereka sama-sama pengusaha…

Panel Bisnis

Setiap kali saya melakukan konseling bisnis dengan para pengusaha, hampir 90% lebih dari mereka tidak memahami panel-panel yang ada dalam bisnis. Saya menyebut panel bisnis dengan *Financial Literacy*…

Bagaimana saya tahu bahwa mereka tidak memahami panel bisnis? Hal ini terlihat dengan tidak dimilikinya tiga laporan keuangan yang seharusnya dimiliki pengusaha dalam bisnisnya. Rata-rata, yang mereka miliki hanya arus kas saja, IN dan OUT nya saja…

3 laporan keuangan dalam bisnis:

1. Neraca (*Balance Sheet*)
2. Laba Rugi (*Income Statement*)
3. Arus Kas (*Cashflow*)

Gambaran singkat mengenai Neraca….

ASSET	LIABILITY
Cash	Hutang modal
Piutang	Hutang bank
Stok / Inventori	Hutang dagang
Peralatan	Pajak
Tanah dan Properti	
Penyusutan	EQUITY
	Modal awal
	Injek dana
	Profit

Dimana total nilai asset akan selalu sama dengan liability + equity…

Misal, jika total aset Anda adalah 100 juta, dan total hutang (*liability*) Anda adalah 40 juta, maka sudah pasti total harta (*equity*) Anda adalah 60 juta.

ASSET = LIABILITY + EQUITY

Neraca (*Balance Sheet*) adalah "Snapshot" dalam bisnis. Dengan memiliki neraca kita bisa mengetahui kondisi bisnis kita pada hari itu.

Gambaran singkat mengenai Laba Rugi….

Sales	= ....
COGS / HPP	= ....
Gross Profit	= ....
Expense	= ....
Net Profit	= ....

Misal, total omset Anda bulan ini adalah 50 juta, total HPP nya adalah 25juta, total pengeluaran untuk biaya-biaya seperti bensin, listrik, telepon, gaji, dan lain-lainnya adalah 10 juta, maka laba bersih (net profit) nya adalah 15 juta. Dari mana? Berikut perhitungannya….

Sales / Omset

-

COGS / HPP

=

Gross Profit

-

Expense / Cost

=

Net Profit

Omset / Sales = Rp 50.000.000

COGS / HPP = RP 25.000.000

Laba kotor (*Gross Profit*) = Rp 50.000.000 – Rp 25.000.000 = Rp 25.000.000

Total biaya (*Expense*) = Rp 10.000.000

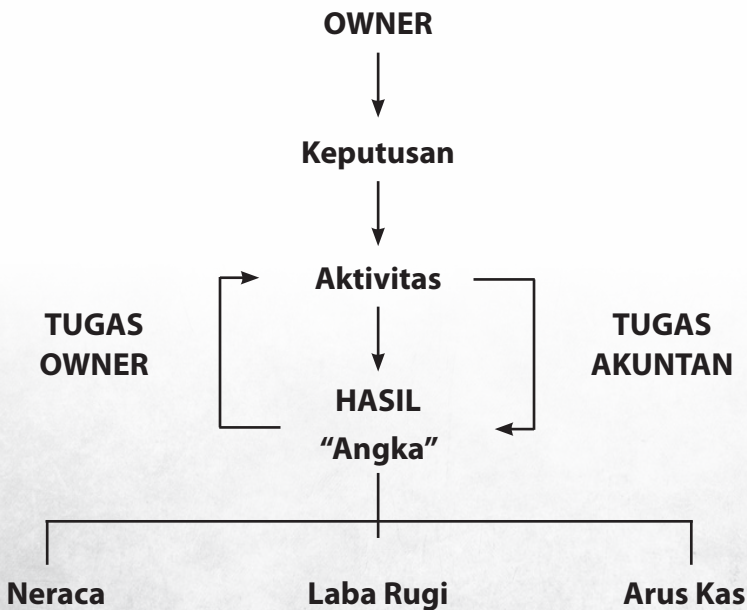
Laba bersih (*Net Profit*) = Rp 25.000.000 – Rp 10.000.000 = Rp 15.000.000

Laba rugi (*Income Statement*) adalah "Movie" dalam bisnis. Dengan memiliki laba rugi kita bisa mengetahui produktivitas bisnis kita, apakah untung atau rugi.

Gambaran singkat mengenai Arus Kas….

CASHFLOW	IN	OUT
Financing Cashflow		
Investing Casflow		
Operating Casfhlow		

Penjelasan tentang cashflow akan dijelaskan pada bagian berikutnya…

Financial Literacy sesungguhnya *basic skill* yang harus dikuasai oleh seorang pengusaha. *Financial Literacy* ini selalu identik dengan ilmu akuntansi. Padahal untuk menjadi seorang akuntan perlu waktu 4 atau 5 tahun, itupun belum tentu fasih. Bagaimana jika masalah itu sudah di depan mata, keuangan dalam keadaan panik, tidak tahu tombol mana yang harus ditekan ketika sebuah keadaan terjadi. *Financial Literacy* bukan Anda menjadi seorang akuntan, tetapi mengajarkan Anda menjadi seorang *business owner*.

Ketika Anda memahami *Financial Literacy*, Anda akan membuat keputusan berdasarkan angka-angka. Dan yang namanya angka tidak bisa dibohongi. Anda tidak perlu mencatat segala aktivitas secara

detil, karena itu tugas akuntan. Tugas Anda adalah menganalisa dari angka tersebut untuk dijadikan keputusan di kemudian hari, sehingga keputusannya benar…

Pengusaha itu adalah seorang pilot bagi bisnisnya. Ia harus memahami panel-panel yang ada dalam kokpit pesawat

Angka-angka yang ada dalam panel itu menceritakan tentang suatu keadaan yang terjadi dengan pesawat itu. Bagaimana kita akan menerbangkan pesawat jika kita tidak memahami angka-angka dan simbol-simbol yang ada dalam panel-panel itu? Kita pikir pesawat yang kita kemudikan sedang dalam keadaan "up", padahal panelnya menunjukkan dalam keadaan "down". Jika keadaan itu terus dibiarkan maka dipastikan pesawat akan *crash.*

Financial Literacy mengajarkan kita bagaimana membuat laporan dan membaca laporan keuangan, sekaligus menganalisa apakah sebuah perusahaan itu sehat atau tidak hanya dengan melihat hal-hal sederhana dalam laporan keuangannya. Jika Anda ingin belajar tentang *Financial Literacy* lebih mendalam, silahkan ikut Business Gathering Billionaire Coach. Hubungi nomor 0819119327009. Iklan!! hehehe

Profit atau Cashflow?

Kalau ada pengusaha yang terus menerus mengejar keuntungan (profit) tanpa memperhatikan hal lainnya, itu adalah PENGUSAHA YANG BODOH! Maaf….

Saya berani mengatakan demikian karena faktanya memang demikian. Tidak jarang pengusaha yang curhat ke saya tentang profitnya yang besar, tapi bisnisnya diambang kebangkrutan. Wajar saja, karena ada mindset yang salah tertanam dalam pikiran si owner.

Meski tujuan utama berbisnis adalah mengejar profit, tapi kalau melupakan hal lain, ibarat dalam sepak bola bermain menyerang tapi melupakan pertahanan. Belum tentu bisa mencetak gol, tapi pertahanannya dibuka lebar. Bisa-bisa lebih banyak kemasukan gol daripada mencetak gol, karena berapapun gol yang dicetak jika lawan mencetak lebih banyak gol berarti akan tetap kalah.

Begitu juga dalam bisnis, jika kita dipilihkan dengan dua pilihan mana yang lebih penting antara profit dan cashflow, maka jawabannya adalah CASFHLOW!

"Cashflow lancar, profit tinggal mengikuti. Sebaliknya, profit lancar, cashflow belum tentu mengikuti"

Bisa jadi pengusaha salah memutuskan dan kemudian menggunakan profitnya untuk sesuatu yang tidak penting sehingga pengeluaran membengkak dan profit malah habis.

Jadi profit memang penting karena itulah tujuan bisnis. Akan tetapi cashflow yang lancar jauh lebih penting. Stabilkan terlebih dulu cashflow pada bisnis Anda, terpenting Anda harus sanggup membayar semua pengeluaran rutin dan momental, semua kewajiban Anda, termasuk angsuran utang, pembayaran gaji, biaya operasional, pembelian bahan baku, tagihan listrik, koran, dan lain sebagainya harus bisa dibayar setiap bulannya. Akan tetapi tetap kendalikan semua pengeluaran utang-utang dan lain sebagainya. Kemudian total semua pengeluaran itu harus lebih kecil dari pendapatan. Jika itu bisa dilakukan berarti cashflow cukup lancar jika setiap bulan semua itu sudah stabil dan Anda sanggup memenuhi semua kewajiban, itulah saatnya Anda baru benar-benar mengejar profit. Kalau cashflow saja berantakan dan tidak menentu, bagaimana mau merancang strategi yang menguntungkan.

Profit is King, Cash is Queen

Jika profit adalah rajanya, maka cash adalah ratunya. Seorang ratu masih bisa hidup tanpa raja, tapi seorang raja tidak bisa hidup tanpa ratu. Begitulah prinsipnya... Artinya:

Kalau Cash ada, Profit nggak ada, bisnis Anda masih bisa jalan….

Tapi kalau Profit ada, Cash nggak ada, bisnis Anda mati….

Apa bedanya profit dan cash?

- Profit itu teori, Cash itu nyata
- Profit itu di atas kertas, Cash itu di dalam rekening

- Profit itu di laporan keuangan, Cash itu di kantong kita
- Profit itu nggak bisa dipakai, Cash itu bisa dipakai

Kita bayar gaji karyawan bukan dengan profit, tapi dengan cash. Kita bayar listrik, telepon, dan sewa tempat bukan dengan profit, tapi dengan cash.

Sekarang Anda sudah tahu apa bedanya profit dan cash?

Banyak pengusaha yang masih bingung membedakan mana profit mana cash. Seringkali mereka menganggap bahwa profit itu sama dengan cash, PROFIT = CASH. Padahal belum tentu. Jika Anda mendapatkan profit yang banyak, cash Anda belum tentu banyak. Karena bisa jadi dalam proses transaksinya orang-orang berhutang kepada Anda, sehingga tidak tampak uangnya dalam bentuk cash. Atau mungkin, setiap kali Anda mendapatkan cash, Anda terlalu cepat berinvestasi dalam bentuk alat-alat dan properti, sehingga nilai uangnya tak terlihat dalam bentuk cash.

Jika marketing itu kehidupan maka cashflow itu adalah “darah” yang membuat bisnis itu sehat atau tidak. Karena itu dia harus positif, positif berarti sehat. Maka jika cashflow negatif dan bisnis masih bisa berjalan, artinya ada yang masih memberi hutang kepada bisnis itu.

Cash adalah *bottom line* sebuah bisnis, bukan profit. Menguasai cashflow artinya kita paham apa yang harus kita jaga dalam cashflow, kita paham apa yang harus dikendalikan dalam cashflow, dan kita paham bagaimana membuat uang yang di luar sana dapat mengalir ke dalam rekening kita.

Fokuslah pada cash yang Anda miliki. Ketika angka omset tinggi, belum menjadi ukuran semua angka itu bisa digunakan. Kalo cashnya tinggi baru patut lega, karena itu yang bisa Anda gunakan, dan itulah ukuran keberhasilan bisnis Anda.

Simpulannya, Anda berbisnis sebenarnya bukan mengejar omset, bukan pula mengejar profit, tapi mengejar cash!

Ketika Anda mendapatkan Omset, pastikan ada Profitnya…

Ketika Anda mendapatkan Profit, pastikan ada Cashnya….

Sumber Cash

Anda sekarang sudah tahu betapa pentingnya cash dalam bisnis Anda. Pertanyaannya, darimana saja sumber cash itu? Bagaimana cara kita mengetahuinya?

Ternyata, ada 3 sumber cash:

1. *Financing Cashflow* (FCF)

   Financing Cashflow adalah cash yang didapatkan dari hasil INJEK DANA dan HUTANG. Nilai FCF ini akan positif jika kita memasukkan uang ke dalam bisnis, baik dari hasil injek dana atau dari hasil hutang. Sebaliknya, nilai FCF ini akan negatif jika kita membagi dividen atau bayar hutang.

2. *Investing Cashflow* (ICF)

   Investing Cashflow adalah cash yang didapatkan dari hasil JUAL-BELI ALAT-ALAT PENUNJANG BISNIS dan dari JUAL-BELI TANAH atau PROPERTI. Nilai ICF ini akan positif jika kita menjual alat-alat yang dipakai dalam bisnis dan menjual tanah atau propertinya. Sebaliknya, nilai ICF ini akan negatif jika kita membeli alat-alat, tanah, atau properti.

3. *Operating Cashflow* (OCF)

   Operating Cashflow adalah cash yang didapatkan dari hasil JUAL-BELI PRODUK dan OPERASIONAL. Nilai OCF ini akan positif jika terjadi penjualan dan akan negatif jika digunakan untuk biaya-biaya kulakan dan operasional.

Financing Cashflow (FCF)	Borrow (+) Pay (-)
Investing Cashflow (ICF)	Sell (+) Buy (-)
Operating Cashflow (OCF)	Sales (+) Expense (-)

Diantara ketiga sumber cash ini, kita harus memastikan bahwa nilai OCF lah yang paling besar. Karena inilah penentu suatu bisnis dikatakan bagus atau tidak.

Contoh Kasus

Saya ambil contoh dari salah satu bisnis kuliner saya, Ceker Iblis. Konsepnya adalah *delivery order*. Saya akan jelaskan perhitungan finansialnya untuk dua hari pertama. Silahkan follow twitternya, @ CekerIblis.

Harapannya, setelah Anda memahami perhitungan-perhitungan finansial dalam kasus ini, kedepannya Anda bisa bertindak sebagai the real *business owner*, bukan hanya sekedar *business operator.*

Business Owner, mengendalikan bisnis…

Business Operator, dikendalikan bisnis….

Mari kita mulai….

Hari ke-1

Anda memutuskan untuk membuka bisnis @CekerIblis. Anda cukup menginvestasikan uang Anda sebesar Rp 500.000. Di hari pertama, uang modal ini Anda belikan wajan, presto, dan tabung gas sebesar Rp 350.000. Lalu Anda beli ceker dan rempah-rempahnya sebesar Rp 100.000.

Omset hari pertama Anda adalah Rp 150.000. Karena sistemnya masih delivery order, dan masih promo, Anda memberlakukan FREE ongkir kepada pelanggan. Sehingga Anda harus menanggung sendiri jasa kurir Rp 30.000 untuk 3 alamat pengiriman. Pertanyaannya, berapa gross profit, net profit, cash, FCF, ICF, dan OCF hari ke-1?

Keterangan:

Per porsi @CekerIblis dijual dengan harga: Rp 10.000

HPP per porsinya adalah Rp 5.000

Kondisi neraca sebelum melakukan transaksi:

ASSET	LIABILITY
Cash : Rp 500.000	
	EQUITY
	Modal awal: Rp 500.000

Setelah melakukan transaksi pembelian:

ASSET	LIABILITY
Cash : Rp 500.000 – Rp 350.000 – Rp 100.000 = **Rp 50.000** Stok: + Rp 100.000 = **Rp 100.000** Alat-alat: + Rp 350.000 = **Rp 350.000**	**EQUITY** Modal awal: **Rp 500.000**

Setelah terjadi penjualan:

ASSET	LIABILITY
Cash : Rp 50.000 + 150.000 – Rp 30.000 = **Rp 170.000** Stok: Rp 100.000 – Rp 75.000 = **Rp 25.000** Alat-alat: **Rp 350.000**	**EQUITY** Modal awal: **Rp 500.000** Profit: + Rp 75.000 - Rp 30.000 = **Rp 45.000**

Omset = Rp 150.000
Gross Profit = Omset – HPP
= Rp 150.000 – (Rp 5.000 x 15 porsi)
= Rp 150.000 – Rp 75.000
= Rp 75.000
Net Profit = Gross Profit - Expense
= Rp 75.000 – (Rp 350.000 (alat) + Rp 30.000 (kurir))
= Rp 75.000 – Rp 380.000 = **- Rp 305.000**
Cash = Rp 170.000
FCF = Rp 500.000 (modal awal Anda)
ICF = - Rp 350.000 (beli alat-alat)
OCF = Rp 20.000. Dari mana? Berikut perhitungannya…
= Total sales – total kulakan (beli ceker dan rempah-rempah) – operasional (jasa kurir)
= Rp 150.000 – Rp 100.000 – Rp 30.000 = Rp 20.000

Coba perhatikan, CASH adalah penjumlahan dari FCF, ICF, dan OCF.

CASH = FCF + ICF + OCF

Pada faktanya, masih banyak pengusaha yang bingung membedakan mana laba bersih mana laba kotor. Seringkali mereka mengatakan bahwa data laba kotor itu adalah laba bersih. Padahal ini salah! Dampaknya, bagi mereka yang masih memiliki pemahaman yang seperti ini, seringkali mereka menganggap bahwa hari pertamanya adalah untung. Nah, bisa jadi ini aliran *Gross Profit*. Coba lihat, dari data di atas, hari pertama itu rugi! Karena dikurangi dengan total *expense*. Kalau hanya dikurangi HPP nya saja memang untung. Tapi kan *gross profit* berbeda dengan *net profit*. Catat….

GROSS PROFIT ≠ NET PROFIT

Hari ke-2

Anda beli ceker dan rempah-rempah di pasar dengan total Rp 80.000. Anda pun beli kursi, pisau, dan alat-alat dapur lainnya dengan total Rp 70.000.

Omset hari kedua adalah Rp 180.000. Karena masih FREE ongkir, Anda harus menanggung jasa kurir Rp 60.000 untuk 6 alamat pengiriman. Pertanyaannya, berapa gross profit, net profit, cash, FCF, ICF, dan OCF nya?

Kondisi neraca setelah melakukan pembelian:

ASSET	LIABILITY
Cash : Rp 170.000 – Rp 150.000 = **Rp 20.000** Stok: Rp 25.000 + Rp 80.000 = **Rp 105.000** Alat-alat: Rp 350.000 + Rp 70.000 = **Rp 420.000**	 **EQUITY** Modal awal: **Rp 500.000** Profit: **Rp 45.000**

Setelah terjadi penjualan:

ASSET	LIABILITY
Cash : Rp 20.000 + Rp 180.000 – Rp 60.000 = **Rp 140.000** Stok: Rp 105.000 – Rp 90.000 = **Rp 15.000** Alat-alat: **Rp 420.000**	 **EQUITY** Modal awal: **Rp 500.000** Profit: Rp 45.000 + Rp 90.000 – Rp 60.000 = **Rp 75.000**

Omset : Rp 180.000

Gross Profit = Omset – HPP

= Rp 180.000 – (Rp 5.000 x 18 porsi)

= Rp 180.000 – Rp 90.000 = Rp 90.000

Net Profit = Gross Profit – Expense

= Rp 90.000 – (Rp 70.000 (alat) + Rp 60.000 (kurir))

	= Rp 90.000 – Rp 130.000 = - Rp 40.000
Cash	= Rp 140.000
FCF	= Rp 500.000 (modal awal Anda)
ICF	= - Rp 350.000 + Rp – 70.000 (beli alat) = - Rp 420.000
OCF	= Rp 120.000. Dari mana? Begini perhitungannya…
	= Total OCF hari sebelumnya + total sales – total kulakan (beli ceker dan rempah-rempah) – operasional (jasa kurir)
	= Rp 20.000 + Rp 180.000 - Rp 80.000 - Rp 60.000
	= Rp 60.000
TOTAL CASH	= FCF + ICF + OCF
	= Rp 500.000 + (- Rp 420.000) + Rp 60.000
	= Rp 140.000

Di hari ke-2, bisa dilihat, net profit nya minus, alias rugi. Tapi cashnya masih ada. Ini tidak jadi masalah. Selama cash masih ada, bisnis masih bisa jalan.

Kalau PROFIT minus, bisnis masih bisa jalan…
Kalau CASH minus, Anda harus injek dana…

Atau dengan kata lain...

PROFIT < CASH, tak masalah, bisnis aman…
PROFIT > CASH, terjadi kebocoran…

Akhir Buku ini…

Akhirnya Anda sudah sampai pada bahasan akhir buku ini. Saya yakin Anda sudah mulai 'melek finansial'. Dan saya pun yakin Anda setuju bahwa KEBERHASILAN SUATU BISNIS bukan ditentukan oleh omset yang banyak, profit yang banyak, jumlah karyawan yang banyak, atau bahkan Jumlah outlet yang banyak. Keberhasilan suatu bisnis ditentukan oleh bagus atau tidaknya CASHFLOW!! Sepakaat?!

Akhir bab ini, saya berikan tips-tips agar cashflow bisnis Anda tetap dalam kondisi optimal...

Ada 5 hal yang harus Anda optimasi:

1. Tingkatkan SALES
2. Tekan COST
3. Minimalkan STOK
4. Minimalkan PIUTANG
5. Maksimalkan HUTANG DAGANG

TIPS UNTUK MENINGKATKAN SALES :

- Lakukan Iklan di tempat yang tepat. Ada banyak pilihan, diantaranya: iklan di koran lokal atau majalah, iklan televisi, iklan radio, pembagian selebaran di tepi jalan, sebar brosur, tempel pamflet, pasang poster, bagikan voucher, atau promosi di pusat pembelanjaan.
- Gunakan Internet dan Social Media. Anda bisa gunakan fasilitas ini secara GRATIS. Optimalkan SEO nya, bangun hubungan yang baik dengan pelanggan di Facebook dan Twitter, dll.
- Gabung Komunitas. Bergabunglah dengan komunitas yang ada hubungannya dengan bidang bisnis Anda. Disana Anda akan banyak belajar antar member mengenai bisnis yang serupa. Tidak menutup kemungkinan Anda bisa saling tukar database pelanggan dengan mereka.
- Word of Mouth (WOM). Buat konsep bisnis yang unik, yang sekiranya bisa jadi bahan omongan para pelanggan yang sebelumnya. Sehingga bisa jadi efek WOM atau berjalannya metode referensi dari orang ke orang.
- Pindah lokasi. Kalau memang lokasi yang sebelumnya sepi, jangan ragu untuk pindah lokasi. Berpikirlah lebih luas, bisnis Anda akan begitu-begitu saja jika lokasinya tidak mendukung.
- Up-sell, Cross-sell. Setiap kali orang berkunjung ke tempat Anda, atau beli produk ke Anda, lakukan teknik ini. Tujuannya agar omset Anda lebih besar per pelanggannya.
- Menulis buku. Percaya atau tidak, menulis buku bisa meningkatkan sales. Jika sekiranya kisah perjuangan bisnis Anda bisa menjadi inspirasi bagi orang lain, jangan ragu untuk ditulis dalam bentuk buku.

- Buat agen atau distributor yang kompetitif. Pastikan mereka memiliki rasa tanggung jawab dan peduli pada bisnis Anda. Sehingga mereka bekerja atas keinginan dan kehendak hati mereka. Buat kompetisi, agar satu sama lain saling memacu.
- Telemarketing. Jika bisnis Anda bergerak dalam bidang yang cukup bergengsi, Anda bisa gunakan teknik ini. Kumpulkan databasenya, telepon! Tawarkan produk Anda kepada mereka.
- Jaminan Tertulis. Jika sekiranya Anda percaya dengan kualitas produk Anda, jangan takut untuk memberikan garansi atau jaminan kepada pelanggan. Ini akan memperbesar tingkat closing Anda. Percayalah…
- Cetak Daftar Manfaat dan Testimoni. Percaya atau tidak, pelanggan sebenarnya bukan beli produk Anda, tapi manfaat dari produk Anda. Cobalah ceritakan apa manfaat produk Anda. Apalagi kalau pelanggan lain yang cerita, itu lebih bagus. Kumpulkan testimoninya…

TIPS UNTUK MENEKAN COST :

- Hentikan iklan yang tidak bermanfaat. Jika sekiranya iklan yang Anda gunakan tidak efektif, segera hentikan! Jangan sampai budget untuk iklan besar, tapi efektivitasnya kecil.
- Tim sales berbasis komisi saja. Perkecil gaji pokok, perbesar komisinya.
- Kurangi ukuran tim. Bualah tim atau manajemen seperlunya. Sedikit tapi produktif itu lebih baik daripada banyak tapi tak berguna.
- Cari supplier produk termurah. Carilah supplier produk-produk Anda yang paling murah tapi tetap berkualitas.
- Pahami biaya aktual. Pastikan Anda memahami seluruh biaya aktual dalam bisnis Anda. Agar Anda bisa mengendalikan biaya tersebut, bukan justru sebaliknya.
- Kurangi semua biaya sebesar 10%. Jika Anda sudah tahu semua biaya aktual dalam bisnis Anda, coba kurangi biayanya sampai minimal 10%. Putar otak Anda…
- Buat outlet lebih kecil. Jika sekiranya bisnis Anda belum terlalu

membutuhkan tempat yang besar, maka buatlah outlet yang lebih kecil terlebih dahulu. Hilangkan gengsi Anda…

- Beli hanya yang Anda butuhkan. Atur kebutuhan dan keinginan dalam bisnis. Yang tidak dibutuhkan, jangan dibeli! Belilah hanya yang benar-benar dibutuhkan.
- Sewa, jangan beli. Jika sekiranya baru mulai bisnis, jangan terlalu cepat beli tempat. Awal-awal sewa saja dulu, selain belum pasti, cost juga lebih rendah.

TIPS UNTUK MINIMALKAN STOK :

- Minimalkan Stok. Karena stok bisa diartikan sebagai uang Anda yang berhenti.
- Lakukan order stok sekecil mungkin, tapi sesering mungkin. Biasanya Anda terpancing untuk beli stok produk dalam jumlah besar, alasannya supaya lebih murah. Ini boleh saja dilakukan, asalkan Anda sudah tahu nanti produknya mau dilempar kemana, mau dijual kemana. Pastikan sudah ada marketnya…
- Jual stok lama apalagi *dead stock*. Apalagi bagi produk-produk yang memiliki kadaluarga, perhatikanlah…
- Perhatikan stok Anda dengan cermat, mana yang laku dan mana yang tidak. Hentikan pembelian untuk barang-barang yang tidak menghasilkan uang.
- Jangan biarkan supplier Anda memenuhi rak-rak gudang Anda sesuai kemauan mereka. Mereka mendapat uang dari barang yang mereka kirim kepada Anda, BUKAN dari barang yang bisa Anda jual.
- Mulai monitoring mengecilnya nilai stok produk. Yaitu berkurangnya produk yang tidak membuat cash Anda bertambah, bisa karena rusak atau hilang.

TIPS UNTUK MINIMALKAN PIUTANG :

- Selalu Terima Uang di depan. Utamakan sistem seperti ini dengan sistem seperti ini Anda sudah punya modal besar untuk kedepannya.

- Sampaikan kepada *customer* sejak awal, bahwa Anda memiliki keterbatasan dalam memberikan kredit dalam jangka yang lama. Minta mereka menjaga pembayaran tepat waktu agar bisa terus melayani mereka dengan baik.
- Bangun sikap proaktif terhadap pelanggan. Kontak mereka secara berkala dan berulang.
- Piutang Anda adalah hutang bagi pelanggan Anda. Bangun hubungan dengan orang yang menangani hutang di *customer* Anda. Akan sangat membantu…
- Hentikan hubungan bisnis dengan orang yang tidak menghargai perjanjian pembayaran yang telah disepakati.

TIPS UNTUK MAKSIMALKAN HUTANG DAGANG :

- Lihat baik-baik semua term atau syarat-syarat pembayaran. Lakukan pembayaran tepat pada hari terakhir jatuh tempo, atau hari terakhir ketika penalti belum berlaku.
- Negosiasikan syarat pembayaran yang lebih panjang dengan supplier Anda.
- Lakukan pembayaran sekali dalam seminggu, pastikan membayar sebelum periode penalty.
- Hindari kekecewaan supplier Anda dalam hal pembayaran. Bayar tagihan tepat waktu (tetapi tidak lebih awal) adalah sebuah strategi berbisnis dengan supplier yang terbaik.

REFERENSI PEMIKIRAN

Bradley J. Sugars. 2005. *Instant Cashflow*. McGraw-Hill Professional, Two Penn Plaza, New York

Heppy Trenggono. 2012. *9 Pertanyaan Fundamental*. Sygma Creative Media Corp, Jakarta

Heppy Trenggono. 2012. *How to Be Debt Free,* Workshop

Tom MC Ifle. 2010. *Big Brain Big Money*. Gramedia, Jakarta

Tom MC Ifle. 2008. *Profit is King*. Gramedia, Jakarta

PROFIL PENULIS

Seorang Entreprenuer Muda yang telah jatuh bangun dalam membangun bisnisnya. Beliau juga merupakan seorang Business Counselor dan Trainer yang telah banyak berbagi dan menginspirasi ribuan orang di seluruh Indonesia.

Dewa Eka Prayoga, lahir di Sukabumi pada 24 April 1991, adalah anak tunggal dari pasangan Devi Aristi Handayani dan Dedi Rahman Legiman (*Alm*). Ayahnya sudah meninggalkannya sejak usia 5 tahun. Ia dibesarkan oleh ibunya dengan penuh kasih sayang dan bimbingan kehidupan yang luar biasa.

Dari kecil sampai SMA, Dewa Eka Prayoga adalah seorang yang *introvert*, pemalu, tidak memiliki banyak teman, dan hobinya hanyalah bermain games di rumah. Hari demi hari ia lalui hanya untuk bermain games. Namun kehidupannya mulai berubah ketika ia kuliah. Keadaan memaksa dirinya berjuang dan bekerja keras agar bisa bertahan hidup disaat kesulitan ekonomi menempanya.

Pada tahun 2011 ia terlilit hutang puluhan juta rupiah dan hidup serba kekurangan. Dengan keyakinan, optimisme, dan kerja keras yang kuat, ia mampu keluar dari kondisi sulit dan melunasinya. Sehingga ia bisa kembali fokus mencapai impiannya satu per satu. Namun takdir berkata lain, untuk yang kedua kalinya, pada tahun 2012 kehidupannya kembali berada di titik nadir, ketika ia harus menanggung kerugian sebanyak 8 Miliyar yang disebabkan oleh kecerobohan dalam bisnisnya.

Masalah-masalah besar yang sering dihadapi oleh Dewa Eka Prayoga membuat dirinya bertumbuh menjadi pribadi yang lebih kuat. Orang-orang yang meremehkan, mengucilkan, memakinya, bahkan memfitnahnya dulu ia jadikan lecutan semangat terbesar dalam hidupnya. Alih-alih membencinya, ia justru berterima kasih

atas segala hinaan, cacian, makian, dan cemoohan yang seringkali diberikan kepadanya. Hingga pada akhirnya dengan dukungan penuh dari istri, ibu, dan sahabat-sahabat dekatnya, Dewa Eka Prayoga telah membuktikan kepada banyak orang bahwa di usianya yang masih muda ia mampu bangkit dari keterpurukan tersebut dan kembali membangun bisnis dengan pondasi yang lebih kuat. Tidak hanya itu, ia pun berkomitmen untuk terus menginspirasi dan membantu para pengusaha untuk bangkit dari keterpurukan dan terus menumbuhkan bisnisnya menjadi lebih kuat dan besar.

Saat ini ia tinggal di Bandung dan membuka diri untuk bekerja sama. Ia dapat dihubungi di:

- @DewaEkaPrayoga (Twitter)
- 29e19b0f (pin BB)
- 081911927009 (no HP)

Apa Kata Mereka Tentang DEWA EKA PRAYOGA

Dewa adalah satu dari seribu anak muda yang mampu memberikan perubahan.

Bong Chandra
CEO Trinity Property Group, Owner Bong Kopitown, Best Selling Author, Top 5 Motivator in Asia

Saya beruntung mengenal seorang Dewa. Masih muda, namun bisa menjadi inspirator hebat yang mendorong setiap orang untuk membangun bisnis yang tidak hanya berlimpah, namun juga bernilai manfaat untuk sesama.

Arry Rahmawan
Ketua Komunitas TDA Kampus

Bicara soal Dewa, hanya satu kata yang mewakilinya "PASSION". Anak muda ini bergerak dengan *full power* karena passionnya di dunia bisnis dan menginspirasi anak muda untuk berdaya.

Nugie Al-Afgani
Business Coach & Trainer

Jika Anda mendambakan kehidupan OPTIMAL dalam peningkatan kapasitas diri serta MAKSIMAL dalam amal, belajar kepada Dewa Eka Prayoga adalah langkah yang TEPAT!

Surya Kresnanda
EduTrainer

Dewa, high quality, high class, but low profile. Youngster must listen and follow this young man!

Risdi
Master Toucher & Teacher from Bandung

Di usia yang masih muda, saya banyak belajar dari kang Dewa untuk menjadi penulis, motivator, dan pengusaha sukses di usia muda. Ia adalah inspirator dan partner bisnis yang hebat. Bersiap-siaplah menjadi pengusaha yang luar biasa dengan belajar dari kang Dewa.

Mirza G. Indralaksana
Financial Planner, co-Founder Billionaire Coach

Orang pertama yang membuka otak Entrepreneur saya. Hanya dengan belajar dari kisah hidupnya yang INSPIRATIF, menimba ILMU darinya, ACTION-kan apa yang ia katakan, JEDDDEEEER!!! Berdirilah sebuah usaha RICO MOJITO "The 1st Mojito in the Booth".

Handra Agniawan, 19 th
Owner Rico Mojito

Saya kenal anak muda ini saat bersama mengikuti workshop *How to be Debt Free*. Dari sisi usia masih muda namun tekad dan semangatnya sungguh luar biasa dan keilmuan manajemen serta bisnisnya sangat mumpuni. Cara dia bangkit dari keterpurukan adalah salah satu hal yang saya kagumi dari anak muda ini. Dia adalah Dewa Eka Prayoga. Saya merekomendasikan buat pengusaha untuk belajar dari Dewa Eka Prayoga.

Mahir Ismail, SE, MM
Business Consultant, Owner Meneng Menang Wareg Group

Testimoni Alumni Pelatihan BILLIONAIRE COACH

Bisnis sudah 4 tahun, omset sudah puluhan juta, tapi cash di tangan NOL, bahkan sering injek modal tiap bulan. Setelah dimentoring kang Dewa meski Nyesek namun TERCERAHKAN. Billionaire Coach memang BERDAMPAK!!.

Edi Nurkhamim
Owner Bawang Goreng Miji-Miji

Alhamdulilah setelah belajar dari kang Dewa dalam 3 bulan Omset bisnis saya naik dari nol menjadi 180 juta per bulan.

Firman
Owner thgir Jersey Bajubola

Alhamdulilah saya dipertemukan dengan kak Dewa satu bulan lalu, ketika saya berada diambang kebangkrutan. Saya konsultasi kepada beliau, Alhamdulillah saya bisa menangani masalah bisnis saya dan sekarang bisa lebih tenang . Sekarang saya malah bisa buka bisnis yang baru.

Aghnia Faza Ghaida
Owner Faza Store

Tekniknya sangat sederhana namun efektif. Sekarang bisnis internet saya sudah beromset 50 juta sebulan.

Zulfahmi
Owner raja-cetak.com

Kang Dewa bisnis baru saya di bidang kuliner segera launching setelah dapat ilmu Powerful Sellingnya.

Yudhi Setiawan
Pengusaha Properti dan Kuliner

Alhamdulillah setelah karyawati-karyawati saya ditraining 7 jurus mas Dewa Omset bisnis saya meningkat 2x lipat dalam 5 hari, sekarang jadi 20 juta per hari.

Agus Muslim
Owner Griya Emas

Ilmu-ilmu bisnis yang diajarkan kemarin berguna banget. Arus kas jadi jelas sejelas-jelasnya. Alhamdulillah, mikir sehari buka bisnis sekarang sudah dapat orderan lebih dari 90 tas dan *cash*-nya ada. Nggak sabar pengen belajar lagi dari kang Dewa.

Arbiarso Wijatmoko
Pengusaha Tas dan Kaos

Luar Biasa! 7 jurus dari kang Dewa memang wajib dipraktekkan..!! Semua mindset terbuka. Sangat cocok untuk pemula yang bingung dengan dunia bisnis.

Yuzar Muhammad Riza
Owner Sepatu Hujan Cosh

Mantep banget ilmunya buat pemula seperti saya. Jadi tau bener-bener cara membuat rem dalam bisnis. Jadi tau juga bagaimana cara yang bener dalam mengatur finansial dalam bisnis.

Azmi Farih
Owner Lysia Outlet

Dapat banyak pencerahan di BizGath dan bermanfaat sekali ilmunya. Jadi tahu soal Financial Literacy.

Ammy Tanrie
Owner www.butiksikecil.com

Ilmu BizGathnya emang pas lagi aku butuhin banget, nggak ada yang kurang.

Dina Hoppy
Owner HappyHoppy

Dahsyat banget!! Mulai ngerti apa sebenarnya definisi profit dan cash. Generasi wirausaha muda Indonesia hukumnya wajib belajar dari kang Dewa.

Shohibul Wafa
Owner @jogjasweetcorn

Mantap ilmunya! Saya sudah berkali-kali ikut seminar, pelatihan, bahkan ikut komunitas, baru di BizGath Billionaire Coach saya dapat NYAWANYA bisnis.

Iffah Amalia
Owner Sya-Sya Boutique

Mantap teknik Closingnya. Setelah nerapin Ilmu 17 Teknik Closing, Alhamdulillah hari ini Closing 15 juta.

@Najib_Ali

Kemarin pas habis seminar kita Closing 50 juta lho.. Makasih banyak kang Ilmunya…

Nadhila

Yang tadinya nggak niat beli eh jadi Closing. Terimakasih kang Dewa atas 17 Teknik Closingnya

@NounaShessy

Habis ikut seminar 17 Teknik Closing Omset saya dan reseller saya meningkat drastis!

Erlyanie Shop

Mas Dewa, kemarin habis coba tekniknya, langsung Closing 600rb. Padahal baru sehari mas.

@ipehalena

Baru praktek sehari jualan di BB langsung banjir order! Ampe kewalahan gini

@tedyfirmans

Kang Alhamdulillah hari ini saya Closing 1,8 Miliyar bangun resto alam lengkap dengan gazebonya

Mukti Aji

Penghasilan sebulan kemarin bisa didapat dalam sehari. Makasih mas, hari ini mau produksi lagi

@shopbolastore

Biasanya closing 1 hari Cuma 2-3 orang. Ini baru 2 jam udah banyak banget…

Yayuk

Yang order Powerbank hari ini meningkat, yang keep buat besok juga udah ngantri. Mantep ilmunya!

@buatgadget

Baru tanggal 4 Omset sudah 59 juta, padahal sebulan lalu Cuma 69 juta.

@edinurkhamim

Ilmunya Dahsyat! Dulu Closing 50rb aja susah banget. Sekarang Closing 500rb jadi enteng…

@KangUswah

Alhamdulillah closing 25 agen MaduPahit Mix langsung.

Tedi

Kurang dari 4 jam aku ngejual 70 buku pelajaran. Besok InsyaAllah nambah lagi sekitar 20 buku. Keren!

Syahidah Azzahrah

Alhamdulillah orderan kedua pekan lalu senilai $175

@SEOMuda

Alhamdulillah dapat PO kerjaan CCTV nilainya $20.000 + 50 juta

Nanang

Shubuh2 dapet 11 telepon dari temen yang mau beli tiket pesawat. Amazing sekali tekniknya…

@NovrisaCha

Alhamdulillah Closing paket program stimulasi kecerdasan. Padahal paket program ini awalnya susah dijual…

@Puspita616

DAPATKAN TIPS & TRIK BISNIS APLIKATIF GRATIS DARI DEWA EKA PRAYOGA

Like fanpage Dewa Eka Prayoga

Follow me!

@DewaeEkaPrayoga